

PROSHALE



EVENTO ENTRE EL IAPG Y EL IBP DE BRASIL

Integración regional: cómo viabilizar la exportación de gas de Vaca Muerta hacia Brasil

PROSHALE

iapg

11 DE SEPTIEMBRE 2025
BUENOS AIRES — ARGENTINA

DÍA 4

ANDREA PREVITALI,
TENARIS CONO SUR



EDITADO POR

ECONO JOURNAL

OIL&GAS
ENERGÍA
MINERÍA

Tenaris prepara un plan de inversiones con su ADN industrial para potenciar Vaca Muerta



RICARDO HÖSEL Y TOMÁS CÓRDOBA EN LA AOG 2025

El Midstream destraba sus cuellos de botella y tracciona competitividad



PROYECCIONES EN LA CADENA DE VALOR

Cuántos bienes y servicios demandará el desarrollo de Vaca Muerta

LA APUESTA DEL BANCO SUPERVIELLE

Opciones financieras para un sector petrolero que precisa nuevas fuentes de crédito

RUEDA, HARBOUR ENERGY

«El proyecto de GNL de Southern Energy representa un hito transformador»

TRANSPORTE DE CRUDO

Milicic ya realiza trabajos para la futura terminal de Punta Colorada

INICIATIVA DE LA UTN E YPF

Presentaron estudio del impacto del offshore en la industria

LA INCORPORACIÓN DE LA IA AL SECTOR DE HIDROCARBUROS

Inteligencia Artificial, un puente necesario hacia la transformación en la industria de Oil & Gas

En la AOG Expo 2025, expertos de empresas líderes destacaron que la Inteligencia Artificial habilita la automatización, genera nuevas oportunidades y requiere liderazgo y capacitación continua para transformar la gestión. Referentes del sector analizaron cómo la incorporación de la IA mejora los estándares operativos de la industria de hidrocarburos.



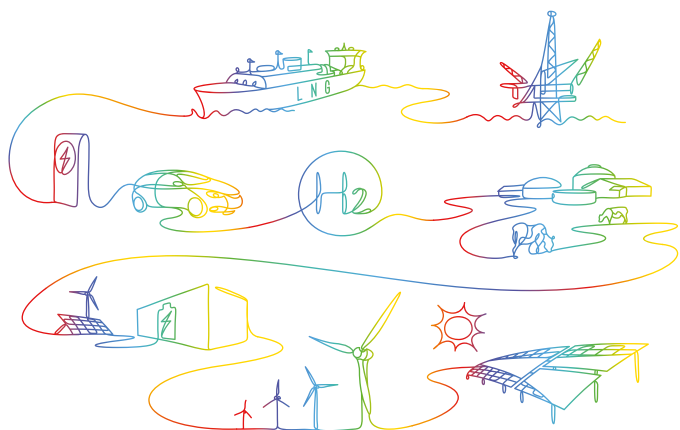
LA BÚSQUEDA POR LA EFICIENCIA OPERATIVA

Empresas de servicios especiales apelan a la innovación tecnológica



5° CONGRESO LATINOAMERICANO DE PERFORACIÓN

La transformación digital revoluciona controles en el Oil & Gas



TotalEnergies avanza en el camino de la transición energética.

Descubrí nuestras acciones en totalenergies.com/energy-transition



RICARDO HÖSEL Y TOMÁS CÓRDOBA EN AOG EXPO 2025

El Midstream destraba sus cuellos de botella y tracciona competitividad

Oldelval y Compañía MEGA reivindican los avances conseguidos en torno a la ampliación de la capacidad local de transporte y acondicionamiento de hidrocarburos.

Si hay una buena noticia para la evacuación de hidrocarburos en la Argentina es que, gracias a iniciativas como Duplicar Plus, ya no existe el cuello de botella que limitaba el transporte de crudo y, por ende, la producción. Así lo destacó Ricardo Hösel, CEO de Oldelval, durante su presentación en el 'Encuentro de los CEO's'. "En marzo inauguramos el proyecto. Tras más de tres años de no poder expresar todo el potencial de la Cuenca Neuquina, hoy podemos decir que los productores están en condiciones de producir todo lo que quieran", enfatizó.

Según el directivo, en estos mo-

mentos la capacidad de evacuación hacia el Atlántico y hacia el Pacífico llega a los 730.000 barriles diarios. La producción, en tanto, es de 600.000 barriles. "Para seguir creciendo hay dos proyectos en marcha: VMOS, que está encaminado, y nuestro Duplicar Norte. Con ambos, se llegará a los 1,3 millones de barriles. En otras palabras, por mucho tiempo el transporte no será un problema", aseguró.

Hay un desafío a corto plazo, reconoció, asociado a que se produzcan 730.000 barriles antes de que VMOS esté listo, lo que está previsto para fines del año que viene.

"De alcanzarse ese tope antes, en Oldelval tenemos soluciones para tender un puente y que no haya dificultades", prometió.

HÖSEL: «TRAS MÁS DE TRES AÑOS DE NO PODER EXPRESAR TODO EL POTENCIAL DE LA CUENCA NEUQUINA, HOY LOS PRODUCTORES ESTÁN EN CONDICIONES DE PRODUCIR TODO LO QUE QUIERAN».

Duplicar Norte, expuso, ayudará a destrabar la producción del hub norte de Vaca Muerta; es decir, la zona de Rincón de los Sauces, donde hay proyectos de Chevron, Tecpetrol y Pluspetrol, además de los que YPF le compró a Total. "Estamos hablando de un ducto de 207 kilómetros (km) y 24 pulgadas que transportará 220.000 barriles en su primera etapa, 300.000 en la segunda y 500.000 en la tercera. Ya firmamos contratos con los clientes, compramos los caños y empezaremos las obras en noviembre. Habrá alguna capacidad de evacuación para fines de 2026. La pue-

ta en marcha definitiva se dará en marzo de 2027", anticipó.

El emprendimiento, acotó, empalmará con Duplicar Plus y con VMOS. "Llegará hasta Allén, que es nuestra estación de bombeo de cabecera. Eso le dará más flexibilidad al sistema", sostuvo.

Riqueza superior

Compañía MEGA está actualmente a cargo del acondicionamiento del 40% del gas que se produce en la Cuenca Neuquina. "Además realizamos el transporte en líquido hacia nuestra planta de Bahía Blanca, donde fraccionamos y elaboramos butano, propano y gasolina natural para exportar. Nuestro impacto en la generación de divisas es muy importante", ponderó Tomás Córdoba, CEO de la empresa.

A su criterio, el correcto funcionamiento de MEGA hace posible que el sistema gasífero se desenvuelva bien. "Nos quedamos con 6 millones de metros cúbicos (m3) diarios de componentes ricos. Estamos viendo que la riqueza del gas que se extrae en Vaca Muerta es mucho

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.



CAMUZZI ENERGÍA

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





CWS CALFRAC



FRACTURING CEMENTING COILED TUBING






CONTRERAS
Construimos Futuro

CABA
Av. Leandro N. Alem 855, Piso 1B
CP 1001


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

SALTA
Los Místicos 350,
Barrio Tres Cerritos,
CP 4400







WTK WENTINCK



WTK WENTINCK
CONDUCTORES ELÉCTRICOS

EL PROVEEDOR ESTRATÉGICO EN OIL & GAS
Fabricaciones especiales.
Fast & On Demand.
Entregas en 24hs.





Red de mujeres: Lanza programa para atraer talento y potenciar participación

Durante el ciclo de conferencias «Acercar mujeres a la industria de la energía: Una oportunidad estratégica para construir futuro», presentado en la AOG Expo 2025, se dio a conocer un innovador programa destinado a promover la participación de mujeres en la industria energética. La iniciativa, impulsada por la Red de Mujeres del IAPG, en colaboración con organizaciones internacionales como la IEA y la Unión Industrial Argentina, busca derribar mitos, ampliar la base de talento femenino y fomentar una transformación cultural en el sector.

Desde la Red de Mujeres del IAPG, Poli Argento destacó que «el porcentaje de mujeres en la industria pasó de 18% en 2020 a un 20% en 2024, pero aún hay mucho por hacer». Victoria Ferreyra, de SLB, resaltó que «las redes de mujeres son fundamentales para visibilizar luchas y generar cambios concretos». Andrea Polzinetti, de Shell-Raizen, añadió que «las redes potencian el ingreso y el desarrollo de mujeres, especialmente en roles técnicos y de liderazgo, que aún están subrepresentados». En esa dirección, Carolina Porchile, de YPF, afirmó que «la diversidad trae beneficios claros, como ambientes labo-

rales más enriquecedores y mejores resultados económicos». También enfatizó que «la participación femenina en carreras técnicas ya alcanza un 50%, y es fundamental seguir creando ambientes libres de prejuicios». Yamila Peñalba, líder en Spark Energy, destacó que «crear entornos laborales más inclusivos y agradables permite que más mujeres puedan involucrarse en ingeniería y liderazgo».

El sector necesita en los próximos años unos 30.000 nuevos empleados, lo que representa una gran oportunidad para ampliar la participación femenina en todos los niveles. Desde la Unión Industrial Argentina, Irini Wentick remarcó que «esto no es solo un tema de género, sino de talento en general».



mayor que la pensada", aseveró. La planta de la firma, reveló, fue planificada para que el tope de producción en Neuquén esté alineado con el de Bahía Blanca. "En la Cuenca Neuquina hoy se bombean 41 millones de m3 y estamos llegando al tope en suelo bahiense con 36 millones. Por eso tomamos la decisión de expandir los niveles procesamiento y fraccionamiento en Bahía Blanca. Estamos con una obra en marcha para elevar en un 50% nuestra capacidad, pensando también en un horizonte exportador", avizó.

Se trata, indicó, de una oportunidad tan grande que promueve el trabajo conjunto en toda la industria. "Si no colaboramos, perdemos todos. Es imposible el crecimiento aislado, hay que aunar esfuerzos", señaló. El mayor reto a sortear, en su opinión, es la financiación. "El capital no es infinito en ningún país del mundo. Quienes tenemos responsabilidades en las empresas estamos obligados a buscar el desarrollo más eficiente en términos de capex para salir a competir en mejores condiciones al exterior", expresó.



DIGITO

Transformamos la forma en la que se produce **energía**



digito.site
hola@digito.site



LA CASA DE LAS HERRAMIENTAS S.A.

EQUIPAMIENTO INTEGRAL PARA LA INDUSTRIA

Argenflow, DeWALT, ECOPOL, Miller, PARCT, Yello, VULCANO

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





VICTORIO PODESTA

COMBUSTIBLES - GAS NATURAL - LUBRICANTES

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



Harbour Energy

PROVEEDORA DE TUBOS Y DE SERVICIOS DEL GRUPO TECHINT

Tenaris prepara un plan de inversiones con su ADN industrial para afrontar el desafío de Vaca Muerta

El flamante presidente de Tenaris Cono Sur, Andrea Previtali, se refirió al rol de la industria local para duplicar la producción de petróleo y gas en la Argentina. La compañía planea expandir sus inversiones en digitalización, servicios y tecnología.

En su primera aparición pública como presidente de Tenaris Cono Sur, Andrea Previtali destacó el rol crucial de la industria local para que la Argentina duplique su producción de petróleo y gas en los próximos años. En el Encuentro con los CEOs de la Argentina Oil & Gas Expo, Previtali subrayó el "ADN industrial" de la compañía como pilar para enfrentar los desafíos de Vaca Muerta.

«Estamos en una situación donde tenemos retos, pero también oportunidades para desarrollar muchas cosas, inclusive la industria, que es algo necesario para aprovechar el potencial que tenemos», afirmó el ejecutivo. En este sentido, se refirió a la posición de la compañía ante la etapa de crecimiento que se espera en Vaca Muerta: «Estamos organizándonos para responder a esta demanda que esperamos que crezca, estamos ha-

EN LOS ÚLTIMOS AÑOS, TENARIS INVIRTIÓ MÁS DE US\$200 MILLONES PARA INCORPORAR DOS SETS DE FRACTURA, Y ESPERA SUMAR UN TERCERO EL PRÓXIMO AÑO.

ciendo un plan de inversión muy importante, luego de haber invertido en los últimos cinco años más de US\$1.000 millones».



«Esto ayudó en sí mismo al desarrollo de una cadena de valor local» señaló, pero además, Tenaris destinó más de US\$120 millones

en tecnología para producir acero de alta calidad con bajas emisiones, buena parte de la cual fue desarrollada localmente. «La Argentina es también un promotor de innovación y de crecimiento. Esto finalmente se traduce en un valor que le estamos brindando a nuestros clientes», enfatizó Previtali.

El ejecutivo también se refirió a la creciente apuesta en servicios, especialmente en el área de fractura. En los últimos años, Tenaris invirtió más de US\$200 millones para incorporar dos sets de fractura, y espera sumar un tercero el próximo año.

Este nuevo set incluirá nueva tecnología como el sistema DGB, que permite reducir el costo operativo a través del seguimiento en tiempo real y la optimización de los procesos.

Según Previtali, "el abordaje de la compañía está fuertemente influenciado por su cultura industrial, que se enfoca en medir y mejorar cada décima de segundo de los procesos. Este enfoque metódico y de ingeniería es aplicado a la operación de fracking", permitiendo a Tenaris optimizar los tiempos y mejorar la productividad. A través de este método, lograron un nivel de rendimiento y confiabilidad comparable a las mejores compañías del sector en tan solo cuatro años.

El ejecutivo también destacó la sinergia entre el know-how de la compañía y la estrecha colaboración con sus clientes. Puso como ejemplo el casing while drilling, una técnica de perforación que en la Argentina se aplica en el 80% de los pozos, una cifra que no se alcanza en otros países como Estados Unidos. Esto es posible, explicó, gracias al desarrollo de un producto que puede soportar las condiciones de perforación, y a la implementación de sistemas de inteligencia artificial que miden el estrés y la deformación para mejorar el control de la perforación.

BLC Oil & Gas

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

Encontranos en el stand de Santa Fe 3H-10

CGC



Svant Measure and Act

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

SVANT.US

5° CONGRESO LATINOAMERICANO DE PERFORACIÓN Y TERMINACIÓN

La tecnología digital revoluciona controles en petróleo y gas

Expertos de PAE y CGC compartieron cómo la digitalización y las tecnologías avanzadas están revolucionando la gestión de riesgos, fortaleciendo la seguridad y la cultura organizacional en la industria petrolera.



En la **AOG Expo 2025** durante el 5° Congreso Latinoamericano de Perforación, Terminación e Intervención de Pozos, organizado por el IAPG, se realizó una mesa redonda sobre la «Optimización y eficiencia de los controles organizacionales y administrativos en la gestión de riesgos». Participaron expertos de Pan American Energy (PAE) y Compañía General de Combustibles (CGC), quienes compartieron cómo la innovación tecnológica y los cambios culturales mejoran la seguridad. La moderación estuvo a cargo de Pablo Barone, de CGC.

Barone destacó la importancia de la «calibración» y afirmó que «cuando hay que hablar mucho so-

bre algo es porque no está tan claro». En ese sentido, resaltó que «hay que diferenciar entre peligro y riesgo». La industria del Oil & Gas ocupa el cuarto lugar en tasas de fatalidad mundial, en ese sentido, destacó que «presenta un buen desempeño en evaluación de riesgos, gracias a la implementación de medidas preventivas y controles efectivos».

El debate se centró en la jerarquía de controles, diferenciando las barreras duras —como eliminación y sustitución— de las barreras blandas, que son controles administrativos y organizacionales. Barone cuestionó: «¿Por qué la gestión de riesgos recae en controles menos confiables, los administrativos?».

Esto llevó a promover una cultura de seguridad y priorizar las barreras más efectivas.

Durante su intervención en la mesa, Esteban Costabel, de PAE, presentó un sistema que combina GPS, reconocimiento facial y una

base de datos que verifica certificaciones para que solo personal habilitado opere manipuladores telescópicos. Destacó que mantener la base actualizada es clave para la efectividad del control en turnos y contratistas.

Krenz, ingeniera especialista de PAE, complementó esa visión presentando el proceso de "gestión de tareas" desarrollado para la vicepresidencia de perforación, completación e intervención. El objetivo central es "asegurar que las tareas se vayan a realizar con personal compe-

—


BARONE: «¿POR QUÉ LA GESTIÓN DE RIESGOS RECAE EN CONTROLES MENOS CONFIABLES, LOS ADMINISTRATIVOS?».

tente, es decir, personal capacitado, que tenga los conocimientos y esté habilitado para hacer esas tareas".

Un cambio de paradigma

En su exposición, Díaz, de CGC, detalló la transformación digital de la compañía en sus procesos de seguridad, ambiente y salud, pasando del papel a una plataforma digital. El enfoque se centra en la metodología de reporte e investigación de incidentes, utilizando la Técnica de Análisis Sistemático de Causas (TAS), una herramienta estandarizada que va más allá de un árbol de causas o los "cinco por qué". "Desde hace ya más de 2 años estamos transitando lo que es pasar del papel a la parte digital, algo que es un cambio de paradigma y un cambio no solamente tecnológico, sino que cultural", afirmó Díaz.

Para cerrar, Barone ilustró con la imagen de un incidente que refleja «el fracaso de la gestión de riesgos» y subrayó la necesidad de aprender de las pérdidas. Enfatizó que los esfuerzos preventivos deben priorizar eventos de alto potencial de fatalidad o desastre (CIF), que requieren atención prioritaria. La mesa ofreció una visión integral de cómo la industria busca mejorar la eficiencia en gestión de riesgos mediante tecnología y cambio cultural para proteger a sus equipos y operaciones._



CONSTRUCTORA SUDAMERICANA





tgs

www.tgs.com.ar

in x y ig





ITALVINIL

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

IRAM ISO 9001 ISO 14001

Protagonistas del desarrollo energético argentino

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

CICLO DE CONFERENCIAS DE LA AOG

Inteligencia Artificial, un puente obligado hacia la transformación laboral y la gestión de los recursos humanos

En la AOG Expo 2025, expertos destacaron que la Inteligencia Artificial impulsa la automatización, genera nuevas oportunidades y requiere liderazgo y capacitación continua para transformar la gestión.

Bajo la órbita del Ciclo de Conferencias de la AOG Expo 2025, el espacio «IA en la gestión de las personas en la industria» se convirtió en uno de los principales encuentros para analizar el impacto de la Inteligencia Artificial en el sector. El Diario de la AOG entrevistó a María Sastre, líder de Desarrollo en Pan American Energy (PAE), y a Hernán Gómez, HR Director de Techint E&C, quienes compartieron sus perspectivas sobre la rápida adopción y el rol transformador de la IA. También participaron Viviana Díaz, profesional experta en IA de la Secretaría de Trabajo y Valeria Cachaldora, gerente de Aprendizaje y Gestión del Conocimiento en YPF.

Durante la conferencia, se discutió cómo la IA afecta el mercado laboral, ejemplificando con casos de uso y experiencias de distintas empresas. Gómez explicó que la IA debe ser vista como un aliado que potencie la gestión y no como un reemplazo total del trabajo humano. En esa clave, aunque reconoció que algunas tareas se automatizarán, confió en que la tecnología generará nuevas oportunidades laborales.



GÓMEZ: «DEBEMOS HACER DE LA IA UN ALIADO PARA POTENCIAR LA GESTIÓN Y GENERAR NUEVAS OPORTUNIDADES».

«La inteligencia artificial tiene que ser un aliado, algo que potencie la gestión. Si bien hay tareas que se van a reemplazar, también se van a generar otros puestos de trabajo», afirmó. En industrias de Oil & Gas, agregó, la IA puede gestionar funciones peligrosas y monitorear tareas riesgosas.

La IA puede facilitar la automatización de procesos repetitivos y operativos que no aportan valor. Ese cambio liberará espacio para tomar

decisiones basadas en datos que tal vez antes no estaban a disposición. Gómez profundizó ese concepto: «La automatización nos habilita a posicionarnos desde otro lugar, sobre todo a partir de esta gran capacidad que tiene de procesamiento de datos, que mejora la instancia de toma de decisiones. Ahí nuestro rol se reconvierte», indicó.

También comparó la rápida adopción de Chat GPT, que alcanzó un millón de usuarios en cinco días, con otras aplicaciones que tardaron meses o años. Esto exige que las empresas sean ágiles para equivocarse, aprender y adaptarse. «La IA es rapidísima, por eso creo que no podemos permitirnos que suceda que la gente termine en sus casas usando la inteligencia artificial antes que en sus trabajos», advirtió. Por ello, instó a las compañías a ser facilitadoras, perder el miedo y adoptar la tecnología. El aprendizaje continuo es clave para todos, ya que entender y acercarse a la IA ayuda a reducir el temor y potenciar los procesos.

Gómez remarcó el interés de los empleados en incorporar la IA en

sus tareas. «En Techint hicimos una encuesta de adopción de nuevas herramientas y el interés por incorporar la inteligencia artificial en el trabajo es altísimo en todos los niveles», comentó. Sin embargo, señaló que muchas veces se retiene la eficiencia lograda con IA por miedo a mostrarse más productivos. Para cambiar esto, consideró fundamental que las empresas reconozcan y valoren a quienes usan IA: «Hay que empezar desde las empresas a reconocer al que lo use. Si me traes algo en una hora que antes te llevaba diez, mejor. Ese cambio hay que encararlo», afirmó.

SASTRE: «LA IA NO SOLO ES UNA HERRAMIENTA TECNOLÓGICA, SINO UN CATALIZADOR CULTURAL QUE REQUIERE ADAPTABILIDAD».

Por su parte, María Sastre resaltó el papel del liderazgo en este proceso. «Trabajamos en el rol del líder, para acompañar la inteligencia artificial. Dijimos que los líderes deben ser facilitadores, permitir su uso en sus equipos y blanquearlo. Verdaderamente, se ha visto como un beneficio», afirmó. Además, subrayó la importancia del aprendizaje continuo para líderes y equipos, que deben formarse constantemente. La IA no solo es una herramienta tecnológica, sino un catalizador cultural que requiere adaptabilidad, capacitación y liderazgo consciente para su adopción.



IMPULSANDO UN FUTURO MAS LIMPIO Y EFICIENTE

www.qm-e.com

QM

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 Maza S.A. www.companiamaza.com.ar

MEGA

LA CONSTRUCTORA PARTICIPA DE LA EXPANSIÓN PETROLERA

Milicic ya realiza trabajos para la futura terminal de Punta Colorada

El proyecto para Vaca Muerta Oil Sur contempla el acondicionamiento de un predio para una futura terminal portuaria, que incluye movimientos de suelo y la construcción de fundaciones de anillos para cinco tanques de almacenamiento. «Trabajamos con los actores más importantes del sector», destacó Gustavo Mas.

«El segmento de Oil & Gas ocupa un lugar relevante en nuestro portafolio. Desarrollamos actividades principalmente en Vaca Muerta, donde aplicamos nuestra experiencia de más de 20 años ejecutando exitosamente proyectos de obras civiles y de conducción de petróleo y gas», detalló Gustavo Mas, gerente comercial de la empresa de construcciones y servicios Milicic, que forma parte de la AOG Expo 2025 con el stand 2G-20 del hall 2 del pabellón del Grupo Argentino de Proveedores Petroleros.

«Trabajamos con los actores más importantes del sector y, desplegamos nuestras capacidades a partir de la base que poseemos en Añelo, Neuquén. Nuestras fortalezas son el expertise del equipo humano de la empresa y la dispo-



nibilidad de moderno equipamiento propio. Con una flota reforzada y nuestra reconocida orientación al cliente, somos una alternativa des-

tacada para tener en cuenta en la implementación de los proyectos más exigentes», agregó Mas. Actualmente, Milicic realiza tra-

bajos tempranos para la Terminal Punta Colorada, ubicada en la provincia de Río Negro, un nuevo desafío en el sector de Oil & Gas con proyección internacional. El proyecto para Vaca Muerta Oil Sur contempla el acondicionamiento de un predio para una futura terminal portuaria, que incluye movimientos de suelo y la construcción de fundaciones de anillos para cinco tanques de almacenamiento.

Además, la empresa desarrolla el reemplazo de dos tramos del oleoducto de 32” entre Puerto Rosales y La Plata, en Buenos Aires, y ejecuta acueductos colectores de 32” de diámetro, uno para inyección y otro para extracción, en Luján de Cuyo, Mendoza.

«Continuamos trabajando para materializar nuestra entrada en el

negocio de biorremediación, a partir de contar con la tecnología y los permisos vigentes para brindar este tipo de servicio, en la provincia de Neuquén, Río Negro y Mendoza. Finalmente, nos mantenemos atentos al avance de los proyectos de construcción de infraestructura de exportación, los cuales presentan gran atraktividad para empresas con capacidades para desarrollar grandes iniciativas de infraestructura como Milicic», concluyó Mas.

La constructora también es proveedora del sector minero y está expectante a la espera que se concreten los principales proyectos de cobre que aplicaron al RIGI o están a punto de hacerlo._

«EL SEGMENTO DE OIL & GAS OCUPA UN LUGAR RELEVANTE EN NUESTRO PORTAFOLIO. DESARROLLAMOS ACTIVIDADES PRINCIPALMENTE EN VACA MUERTA», REMARCÓ GUSTAVO MAS, GERENTE COMERCIAL.



45 años

de trayectoria, innovación y compromiso en Argentina.

Visitanos en el Hall 3 - Stand D40




Tecnología Cummins

Dual Fuel: Diésel + Gas

Sustitución máxima de diésel de hasta un 70%.

Power Onward™





EVENTO COORDINADO ENTRE EL IAPG Y EL IBP DE BRASIL

Integración regional: cómo edificar un proyecto de exportación de gas de Vaca Muerta hacia Brasil

Ejecutivos y funcionarios públicos de la Argentina y Brasil debatieron sobre la integración gasífera entre ambos países. Analizaron cuáles son las condiciones que necesitan Vaca Muerta y los industriales brasileños para concretar los envíos.



Una de las metas de la industria para dar el salto exportador de gas no convencional de Vaca Muerta es que los volúmenes que se producen en Neuquén puedan llegar a través de gasoductos al sector industrial de Brasil. Ejecutivos de compañías operadoras y transportistas y funcionarios públicos argentinos y brasileños debatieron en la AOG Expo 2025 cómo lograr las mejores condiciones para alcanzar la integración gasífera entre ambos países. La principal clave que desarrollaron para que el gas de Vaca Muerta llegue a la demanda industrial de Brasil es la competitividad en el precio final.

El debate se dio en el evento regional «Los Desafíos de la Integración Gasífera en el Cono Sur», coordinados en simultáneo entre el Instituto Argentino del Petróleo

y Gas (IAPG), que organiza la Exposición Argentina Oil & Gas (AOG) 2025, y el Río Pipeline, evento organizado por el Instituto Brasileño de Petróleo, Gas y Biocombustibles (IBP). Los moderadores fueron Ernesto López Anadón y Roberto Ardenghy, presidentes del IAPG y el IBP, respectivamente.

El panel contó con la participación de Leopoldo Macchia, vicepresidente Comercial de Tecpetrol, Daniel Ridelener, Director General de TGN y Carlos Casares, interventor del Enargas (Ente Nacional Regulador del Gas) por parte de Argentina. Y, en la conexión con Brasil, participaron Marcello Gomes Weydt, director del Departamento de Gas Natural del Ministerio de Minas y Energía (MME), Rogério Manso, CEO de ATGás, y Walter Farioli, director General de Transportadora Sulbrasileira de Gas (TSB).

Precio

Macchia señaló que «la integración regional con Brasil no es solo gasífera sino eléctrica. La abundancia de Vaca Muerta, que hoy produce alrededor de 125 millones de metros cúbicos de gas diarios (MMm3/d) y podría escalar a 400 MMm3/d. Tecpetrol produce 25 MMm3/d y podría escalar a 40 MMm3/d. El gas existe, hay infraestructura existente, pero tenemos que complementarla con más ductos».

«Bolivia no va tener más gas para exportar a Brasil en 2029 y

Vaca Muerta tiene que reemplazar ese gas en un plan a largo plazo», sostuvo el ejecutivo de Tecpetrol. Y añadió que «en abril hicimos una prueba piloto de exportación de gas bajo contratación interrumpible. La próxima fase tiene que implicar contratos en firme».

Macchia puntualizó sobre el principal aspecto en la integración con Brasil y afirmó que «la competitividad en el precio final de destino es clave. El costo de transporte es muy importante, tenemos muchos kilómetros para optimizar la infraestructura existente y la que hay que construir». «La demanda brasileña con contratos en firme va a permitir las obras de los ductos que se necesitan», concluyó.

Por su parte, Ridelener explicó que «hace 4 o 5 años no nos creían

que era posible llegar a Brasil y hoy logramos enviar moléculas de gas. Tenemos que lograr contratos en firme». También definió las distintas alternativas que se analizan para que el gas llegue a Brasil: por Bolivia; a través de Uruguiana-Porto Alegre; y por Paraguay.

El Director General de TGN describió que «la industria brasileña paga el gas entre 16 y 17 dólares por millón de BTU (US\$/MMBTU) y en la Argentina ese precio es entre 5 y 5,50 US\$/MMBTU. Tenemos que desagregar la cadena de exportación, que implican caños de hasta 5.000 kilómetros», indicó.

También contó que «Bolivia tiene 1.200 kilómetros de ductos y de transporte recibe entre 1,4 y 1,9 US\$/MMBTU. Por la misma distancia en la Argentina se paga 0,50 US\$/MMBTU. Hay que trabajar para reducir esa diferencia con Bolivia y lograr escala en las exportaciones a Brasil».

En tanto, Carlos Casares del Enargas, subrayó que «el ente tiene que aportar la regulación más indicada para concretar las exportaciones. Tenemos que evitar el impacto en las tarifas de los usuarios residenciales argentinos». Además, expresó que «vamos a eliminar las barreras regulatorias que hagan falta eliminar».

Brasil

Por el lado brasileño el primer orador fue el funcionario del MME,

Marcello Gomes Weydt, que remarcó que «el desafío principal es el precio del gas. Ya tenemos los ductos en Argentina, en Bolivia y en Brasil. Ahora tenemos que lograr precios competitivos, hay que discutir la cuestión tarifaria». El funcionario señaló que «la demanda de nuestra industria podría llegar a los 30 MMm3/d».

Además, afirmó que «estamos teniendo muchas reuniones con los actores en la Argentina para concretar los envíos desde Vaca Muerta. Ahora tenemos un nuevo contexto que tiene que ver con el potencial real del gas argentino y el tamaño de la demanda del sector industrial de Brasil, que es enorme».

Rogério Manso de ATGás enfatizó que «comenzamos con las primeras conversaciones antes de la pandemia, pero ahora estamos con voluntad de avanzar más. La siderurgia y la metalurgia de Brasil podría demandar 40 MMm3/d». Y resaltó que «ambos países tienen seguridad y previsibilidad regulatoria y jurídica, pero falta trabajo».

Visión crítica

La intervención más escéptica sobre alcanzar la integración regional gasífera estuvo a cargo de Walter Farioli de TSB, que criticó que «la Argentina ahora está hablando de construir plantas compresoras y gasoductos, pero este año, en los meses de frío, le faltó gas para sus usuarios».

El ejecutivo cuestionó que «se está pensando en firmar contratos en firme a 20 años para que el gas de Vaca Muerta llegue a Brasil. Pero se está pensando en volúmenes escalables y eso, con contratos a dos décadas y en firme, es muy complicado porque los países de la región son muy inestables». Y añadió que «tenemos que pensar primero en volúmenes y después en precios».

Por último, advirtió que la integración con la Argentina «no puede alcanzar solo al estado Río Grande do Sul, que en un escenario muy optimista podría demandar solo 6 MMm3/d. La integración tiene que lograrse de país a país. Mi visión sobre la integración es realista», concluyó.



LEOPOLDO MACCHIA (TECPETROL): «**LA COMPETITIVIDAD EN EL PRECIO FINAL DE DESTINO EN BRASIL ES CLAVE. EL COSTO DE TRANSPORTE ES MUY IMPORTANTE.**».



DANIEL RIDELENER (TGN): «**HAY QUE TRABAJAR PARA REDUCIR LA DIFERENCIA DE PRECIO DE TRANSPORTE CON BOLIVIA Y LOGRAR ESCALA EN LAS EXPORTACIONES A BRASIL.**».



CARLOS CASARES: «**EL ENTE TIENE QUE APORTAR LA REGULACIÓN MÁS INDICADA PARA CONCRETAR LAS EXPORTACIONES. VAMOS A ELIMINAR LAS BARRERAS REGULATORIAS QUE HAGA FALTA.**».



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.

ENTREVISTA CON MARTÍN RUEDA, MANAGING DIRECTOR DE HARBOUR ENERGY

«El proyecto de Southern Energy representa un hito transformador, ya que abre la puerta a una nueva corriente exportadora»

El máximo directivo de Harbour Energy en la Argentina destacó el nuevo paradigma que se abrirá a partir de la ejecución del primer proyecto de exportación de GNL en la Argentina.

Tras la transformadora adquisición de los activos de Wintershall Dea, Harbour Energy se ha convertido en un actor global con un portafolio muy diversificado. ¿Qué rol estratégico juega la Argentina?

Para Harbour Energy, Argentina no es simplemente un país más en nuestro portafolio: es uno de nuestros pilares estratégicos de crecimiento a largo plazo. Su atractivo radica en la combinación de un recurso geológico de clase mundial, con Vaca Muerta como motor capaz de transformar el paradigma energético del país y un offshore con gran potencial de desarrollo, junto con un capital humano excepcional. Para Harbour Energy, Argentina es una parte sustancial de nuestro portafolio, representando el 21% de

las reservas y el 40% de los recursos con potencial de desarrollo.

¿Qué condiciones locales e internacionales considera imprescindibles para que la industria pueda escalar su producción?

Para que la industria energética en Argentina pueda escalar su producción de hidrocarburos, resulta indispensable consolidar un marco de estabilidad macroeconómica que dé previsibilidad a las inversiones de largo plazo, acompañado de una regulación clara y consistente en el tiempo que brinde seguridad jurídica y reduzca la incertidumbre operativa. El RIGI es un claro ejemplo de ello. A su vez, es clave avanzar en el desarrollo de infraestructura estratégica que habilite no solo

un mayor volumen de producción, sino también la posibilidad de integrar al país de manera más competitiva en los mercados internacionales de energía.

Hace algunos años, Wintershall Dea — hoy adquirida por Harbour — tomó la operación de algunos bloques en Vaca Muerta. ¿Visualiza la posibilidad de retomar esa estrategia?

Vaca Muerta es, sin duda, uno de los activos con mayor potencial a nivel mundial y un pilar del futuro energético. Por la oportunidad que representa, estamos evaluando diversas alternativas, incluidos activos operados.

¿Cuáles son los principales proyectos que está llevando adelante Harbour Energy en la actualidad?

Nuestro portafolio en Argentina refleja una visión clara: ser protagonistas y un actor relevante en el desarrollo energético del país. Actualmente contamos con tres activos en producción y, a fines del año pasado, sumamos participación en Southern Energy LNG, el primer proyecto de gas natural licuado en Argentina, que impulsamos junto a PAE, YPF, Pampa Energía y Golar. Esta iniciativa representa un hito transformador, ya que abre la puerta a una nueva corriente exportadora de gran escala.

Tenemos presencia en la Cuenca Marina Austral desde 1978, donde producimos principalmente gas convencional offshore y abastecemos más del 15 % de la demanda nacional de gas. CMA-1 es el núcleo de nuestra operación en el país, apor-

«EL PROYECTO DE SOUTHERN ENERGY REPRESENTA UN HITO TRANSFORMADOR, YA QUE ABRE LA PUERTA A UNA NUEVA CORRIENTE EXPORTADORA DE GRAN ESCALA»

tando el 70 % de nuestra producción actual y reflejando un compromiso de largo plazo con Tierra del Fuego y con la seguridad energética argentina. La reciente puesta en marcha de Fénix, con una inversión superior a los 800 millones de dólares, es un ejemplo tangible de ese compromiso.

Nuestros otros activos productores están en Vaca Muerta, donde vemos la mayor oportunidad de crecimiento a futuro. Tenemos participación en Aguada Pichana Este, en la ventana de gas no convencional, y en San Roque, donde además de gas existe potencial para desarrollar petróleo no convencional._



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-ENERGY.COM

**Pan American
ENERGY**





TSB
COMPAÑÍA DE TRANSPORTE Y SERVICIOS



Transporte



Movimiento de suelos



Servicios a perforación



Servicios de completación

www.tsbsa.com.ar

LA CADENA DE VALOR EN TORNO A LA INDUSTRIA NO CONVENCIONAL

La **Comisión de Planeamiento y Análisis Económico** del Instituto Argentino del Petróleo y el Gas (IAPG) presentó en la AOG 2025 un trabajo que analiza los insumos y servicios que necesitará el desarrollo de los hidrocarburos no convencionales de la cuenca Neuquina. Se trata del estudio «Cadena de Valor para el desarrollo de Vaca Muerta: Análisis y Proyección de los Insumos y Servicios de Requeridos», que fue realizado por la consultora Aleph Energy. La presentación estuvo a cargo de Daniel Dreizzen, director de la consultora y presidente de la comisión del IAPG. También participaron las ingenieras Milagros Piaggio y Aniko Fushimi.

El trabajo establece tres escenarios hipotéticos que podría presentar el desarrollo de Vaca Muerta. Por un lado, un escenario crítico o bajo, según explicó Dreizzen, que no contempla la ampliación del midstream, manteniendo los volúmenes de producción y transporte en los niveles actuales. Los escenarios medio y alto, en cambio, estiman sumar capacidad de transporte de petróleo y gas natural que generará más demanda de bienes y servicios por parte del sector.

El trabajo realiza proyecciones de la demanda en el primer año (demanda directa) para el desarrollo de Vaca Muerta (CAPEX, sin incluir la posterior operación y mantenimiento) y contempla la tecnología y prácticas actuales de la industria.

Dreizzen explicó que la metodología utilizada consistió en tomar la demanda de bienes y servicios para la construcción de un pozo promedio en Vaca Muerta y los requeri-

Cuántos bienes y servicios demandará el desarrollo de Vaca Muerta

El consultor y presidente de la Comisión de Planeamiento del IAPG, Daniel Dreizzen, presentó un análisis sobre los bienes y servicios que podría necesitar la formación no convencional. El trabajo estima la demanda de acero, cemento y hormigón, arena, combustible, ductos y empleo.

mientos actuales de un pad, con plantas de tratamiento de crudo y gas natural y el transporte en los yacimientos y a partir de esos indicadores realizar las proyecciones.

Escenarios y requerimientos

Un escenario medio implicaría una inversión entre los años 2025 y 2040 de US\$ 150.000 millones y uno alto llevaría la inversión en Vaca Muerta a US\$ 200.000 millones en el mismo periodo, según los cálculos de la consultora Aleph Energy. El estudio contempla, ente otros bienes y servicios, que se requerirán ductos, cemento y hormigón, agua, ripio (áridos), movimiento de suelo, químicos y más empleo. Las proyecciones son para escenarios medio y alto y en año pico de desarrollo.

En ductos, el trabajo estima que en el escenario medio se necesitarán entre 11.000 y 14.000 kilómetros de nuevos caños en el año pico y en el alto entre 117.000 y 169.000



kilómetros. En potencia requerida, el análisis estima un escenario alto de hasta 30 millones de HP, similar a la mitad de la represa Yacyretá o un tercio de la capacidad eléctrica instalada total del país.

La cantidad de cemento y hormigón para las operaciones en Vaca Muerta en el escenario medio va de 200.000 a 300.000 metros cúbicos (m3) y en el alto entre 1.700.000 y 2.700.000 m3. En acero, el trabajo

de Aleph Energy estima que se necesitarán entre 500.000 y 6 millones de toneladas, respectivamente.

Vaca Muerta necesitará, además, entre 60 y 80 millones de m3 de agua para las fracturas en los pozos y hasta 999 millones de m3 en el escenario alto, el equivalente al 4% del caudal anual del río Limay. Y consumirá, en un escenario alto, hasta 12 millones de m3 de gasoil.

Según la consultora Aleph, se utilizarán entre 2 y 3 millones de m3 en el escenario medio y en el alto entre 20 y 30 millones de m3 de áridos (ripio) y el suelo movido será de hasta 80 millones de m3 en el año pico, similar al 40% de la Ciudad de Buenos Aires.

VACA MUERTA PODRÍA NECESITAR HASTA 999 MILLONES DE M3 DE AGUA PARA LAS FRACTURAS EN POZOS, EL 4% DEL CAUDAL ANUAL DEL RÍO LIMAY.

El empleo que demandará el desarrollo de Vaca Muerta será de 36.000 trabajadores en el escenario medio y en el pico productivo circularán 12.000 camiones que podrían realizar hasta 11 millones de viajes, describió Dreizzen.

Por último, el consultor remarco que «la cadena de valor de Vaca Muerta es compleja, diversa, múltiple, con especialización y alta tecnología. Requiere construcción civil, insumos naturales (áridos, agua, arena), energía, cemento, acero - metal-mecánica, bombas y motores, tecnología, transporte e ingeniería».

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

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
opticaseginindustrial@wolfcenter.com.ar
 opticaswolfcenternqn Optica Wolf Center
PATAGONIA - ARGENTINA

O P T I C A
WOLF
C E N T E R
Para toda la vida!!

FONDEO TRADICIONAL Y UNA INTEGRACIÓN CON EL MERCADO DE CAPITAL

Herramientas financieras para un sector petrolero que necesita nuevas opciones de crédito

A pesar de los desafíos estructurales, el sector financiero está desarrollando herramientas para capitalizar el potencial del Oil & Gas. Con una combinación de financiamiento tradicional, mayor apertura al mercado de capitales y una oferta de productos a medida, las empresas del sector pueden encontrar en la banca privada un socio estratégico para potenciar inversiones.

Ignacio Morello, Chief Corporate Banking Officer de Banco Supervielle, ofreció en el Argentina Oil & Gas Expo una radiografía de las soluciones financieras disponibles para las empresas del sector hidrocarburo. El ejecutivo considera al sector como «uno de los más promisorios y más atractivos por su perspectiva de crecimiento», pero reconoce que el principal obstáculo que enfrenta es la falta de fondeo a largo plazo en la banca local.

«La relación entre los depósitos del sistema financiero y el producto bruto ronda el 14%. Eso en Brasil supera el 70%, o sea, es cinco veces más. En Colombia es cuatro veces más», explicó, subrayando que las décadas de inestabilidad y falta de seguridad jurídica han dejado al sistema financiero de la Argentina en una posición de fragilidad.

A esto se suma que el plazo de fondeo de los bancos es de solo 45 días, lo que contrasta fuertemente con la naturaleza de las inversiones

en el sector petrolero. «Es por eso que tenemos un sistema financiero que tiene poca materia prima para financiar este sector», sentenció.

A pesar de estas limitaciones estructurales, el sector financiero está activo en el desarrollo de proyectos. Morello destaca que la solución no solo pasa por el fondeo tradicional, sino por una mayor integración con el mercado de capitales, tanto local como internacional. En este sentido, menciona que los bancos están canalizando fondos del exterior y existen herramientas para que las empresas, especialmente las pymes proveedoras del sector, puedan acceder a financiamiento a mediano plazo.

Una de las herramientas más efectivas que ofrece el Banco Supervielle es la emisión de Obligaciones Negociables (ON) avaladas por bancos. «Existe un régimen de emisión de ON simplificado, justamente pensado para las pymes, que pueden, por ejemplo, emitir



«LA RELACIÓN ENTRE LOS DEPÓSITOS DEL SISTEMA FINANCIERO Y EL PRODUCTO BRUTO RONDA EL 14%. EN BRASIL SUPERA EL 70%, O SEA, ES CINCO VECES MÁS»

obligaciones negociables avaladas por bancos», afirmó. Con este mecanismo, un público inversor que no conoce la empresa se respalda en el aval del banco para adquirir sus instrumentos de deuda.

«El banco se pone en el medio y garantiza la obligación. Es un poco la aspiración nuestra como banco, que esas mismas pymes después no necesiten el aval del banco y puedan emitir sin aval», agregó. Este modelo, ya probado con éxito en el sector agropecuario, está ganando terreno en el Oil & Gas, y la empresa luego de demostrar su fiabilidad en el mercado puede lanzarse a realizar sus propias colocaciones sin aval bancario.

El directivo de Supervielle también resalta el rol del leasing como una herramienta ideal para el sector. Este producto, que permite financiar la compra de bienes de capital y ofrece plazos más largos y ventajas impositivas. «El leasing es la herramienta más adecuada para financiar, por ejemplo, la compra de lo que sea una grúa o un equipo, bombas, equipos de fractura, lo que sea, no solo rodados. Tiene ventajas impositivas, pero además el plazo, por la propia naturaleza

del producto, es un plazo de mediano», explicó Morello.

Además, el banco es «muy fuerte» en otorgar financiaciones con el aval de Sociedades de Garantía Recíproca (SGR), una opción muy útil para las pymes que buscan ampliar sus líneas de crédito. Por supuesto, no se descarta el financiamiento tradicional para capital de trabajo, como el descuento de facturas, que sigue siendo una herramienta fundamental para la operatoria diaria.

En un sector donde la mayoría de los ingresos están atados al dólar, el directivo hizo una recomendación básica en el sector: endeudarse en la misma moneda. «A contramano de las elevadas tasas en pesos (hoy cercanas al 75%),

EN UN SECTOR DONDE LA MAYORÍA DE LOS INGRESOS ESTÁN ATADOS AL DÓLAR, LA RECOMENDACIÓN DE LOS EXPERTOS ES QUE LAS EMPRESAS DEL SECTOR SE ENDEUDEN EN LA MISMA MONEDA

que con una inflación que puede rondar el 25% generan una tasa real preocupante, el financiamiento en moneda extranjera ofrece tasas más razonables, entre el 8% y el 12%. Nuestra recomendación a una empresa es hoy que no se endeude en pesos a esas tasas. Si de alguna manera es generador de dólares o su facturación está atada al dólar, hoy es mucho más conveniente e incluso prudente, endeudarse en dólares», sentenció.



Energía | Movilidad | Sostenibilidad

LAS NOVEDADES DE UN SEGMENTO ESTRATÉGICO

Empresas de servicios especiales apelan a la innovación tecnológica como llave de eficiencia

Las compañías internacionales explicaron cómo vienen implementando procesos de automatización, digitalización y sustentabilidad para mejorar la productividad y reducir costos frente a un posible salto de escala de Vaca Muerta.

Las principales empresas de servicios de la industria hidrocarburífera están redoblando su apuesta en Vaca Muerta a partir de la innovación tecnológica como camino para alcanzar nuevos umbrales de eficiencia y productividad.

Los directivos de SLB, Halliburton y Calfrac en la tercera jornada de la AOG Expo 2025 coincidieron en que la digitalización, la automatización y el uso de la inteligencia artificial son claves para transformar la operación de los pozos en un proceso de «modo fábrica». Esta visión integral no solo busca maximizar los rendimientos, sino también reducir costos, minimizar el impacto ambiental y fortalecer la industria local.

Con más de 90 años en la Argentina, SLB se posiciona con una



visión de largo plazo que abarca desde la prospección hasta la producción. Jorge Garza Vidal, managing director de la compañía para la región, destacó el reciente récord de fracturas, con más de 400 etapas en un solo mes, un hito que, según sus palabras, «supera lo que se está viendo en Permian». Este logro es resultado de una inversión en tecnología y procesos, pero Garza Vidal señaló que el verdadero «factor X» reside en la inversión en el negocio digital y, en particular, la inteligencia artificial (IA).

«Estamos llegando al punto en que la IA deja de ser una caja negra y se convierte en una herramienta tangible», afirmó el directivo. A través de la plataforma digital Delphi, SLB integra datos desde la perforación hasta la puesta en producción, permitiendo a sus clientes tomar decisiones de forma autónoma y en tiempo real.

VIDAL: «EN VACA MUERTA ESTAMOS LLEGANDO AL PUNTO EN QUE LA IA DEJA DE SER UNA CAJA NEGRA Y SE CONVIERTE EN UNA HERRAMIENTA TANGIBLE»

Héctor Gutiérrez, vicepresidente de Halliburton en la Argentina, se centró en la importancia de la colaboración entre operadoras y empresas de servicios, destacando el nivel de inversión y el rol crucial de las nuevas tecnologías. El ejecutivo resaltó la exitosa implementación de una prueba de control «completamente remota» y la importancia que esta capacidad tendrá en el futuro de la cuenca.

Para abordar los desafíos del subsuelo, Halliburton está invirtiendo en tecnología avanzada para monitorear las fracturas y sus efectos en los pozos vecinos. La compañía también introdujo la fibra óptica descartable para estudiar en tiempo real cómo se propagan las fracturas, permitiendo a los operadores realizar ajustes inmediatos en el diseño y la ejecución.

Adrián Martínez, director general de Calfrac WS Argentina, se refirió a la inversión en infraestructura y equipos para los próximos años y mencionó que la empresa ha implementado su segundo set de fracturas y está en la fase de construcción de equipos para lo que se viene en 2026 y 2027, con el objetivo de migrar de combustible diésel a gas natural.

Martínez detalló dos sistemas que mejoraron la eficiencia y redujeron los costos de mantenimiento. El primero, Iron Management, es un sistema de gestión que controla las emisiones de los equipos en periodos de inactividad. El segundo, es la implementación de sensores de duración en los equipos. Esta tecnología permite monitorear el estado de los componentes en tiempo real, lo que le permite a la compañía anticipar las reparaciones antes de que se produzca una falla mayor.

SANTACRUZ
O&G

SERVICIOS MÉDICOS PARA EMPRESAS

Clinicas 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

• Irisocopia

• Otoscopio

• Estetoscopio digital

• E.C.G

• Etc.

admin@santacruzoyg.com.ar

+54 9 299 476 5704

www.santacruzoyg.com.ar

Flowtex

HDD S.A.

ES PERFORACION HORIZONTAL DIRIGIDA

Soluciones marítimas integrales para la industria de Oil & Gas.

Soluciones Offshore | Transporte de hidrocarburos | Crewing

BAHIA GRANDE

bahiagrande.com.ar

CONCLUSIONES DEL NUEVO INFORME DE EQUIDAD E INCLUSIÓN DEL IAPG

Un 19,9% de los puestos de trabajo de la industria petrolera son ocupados por mujeres

En 2022 esa cifra era del 18,1%. Desde entonces se incorporaron 4.500 mujeres, lo que ubica a la Argentina por encima de Asia y África en inclusión, aunque aún por debajo de Europa y Estados Unidos. También hubo progresos en la inclusión de discapacitados.

POR LOANA TEJERO



La Comisión de Diversidad, Equidad e Inclusión (DEI) del Instituto Argentino del Petróleo y del Gas (IAPG), junto con Mercer, compañía de asesoramiento, presentó el segundo informe sobre diversidad en el sector de Oil & Gas en la Argentina. El relevamiento alcanzó a 30 compañías, con 16 en proceso de responder, y expuso datos clave para medir avances y desafíos.

«Si no medimos datos no los gestionamos», señaló Viviana Cesareo, Transformation Leader de Mercer, en la presentación al destacar la importancia de esta nueva encuesta. Según el estudio, el 19,9% de la dotación de la industria

corresponde a mujeres: 12% en direcciones, 18% en gerencias y 19% en mandos medios. En comparación con el 18,1% de la primera encuesta oficial realizada en 2022 se observa una mejora. Se incorporaron 4.500 mujeres, lo que ubica a la Argentina por encima de Asia y África en inclusión, aunque aún por debajo de Europa y Estados Unidos.

Equidad

El análisis también muestra que una de cada dos compañías posee una política de equidad y que cuatro de cada diez creó un comité de diversidad. Además, el 37% de las empresas emplea personas con discapacidad y el 23% evalúa hacerlo. La edad promedio en la industria es de 44 años para mujeres y 52 para varones, con una brecha de ocho años, más amplia que en otros sectores.

Claudia González, Technology Delivery Manager de SLB, resal-

tó que la tecnología puede ser una aliada para «bajar barreras y ser más inclusivos». En tanto, Julieta Delorenzi, Cultural Transformation Sr. Manager de Tecpetrol, subrayó la importancia de promover transformaciones culturales sostenidas.

Gabriela Aguilar, presidenta de la Comisión de Diversidad e Inclusión del IAPG y CEO de Exceleerate, planteó que: «La diversidad, equidad e inclusión son fundamentales para desarrollar los recursos de Vaca Muerta en su mejor medida. Queremos que no existan sesgos al postularse para un trabajo».

Inclusión y diversidad en la industria

El encuentro incluyó un taller de lenguaje de señas, a cargo de Raquel Lemme de la ONG Señas en Acción, que remarcó la necesidad de capacitar a las empresas en comunicación inclusiva. «Las personas sordas, cuando tienen claro qué deben hacer, mejoran la producción y aportan una atención destacada», remarcó Lemme.

Con estos avances, la industria energética busca consolidar una agenda de diversidad que trascienda el género e integre dimensiones como etnia, edadismo y comunidad LGBTIQ+, proyectando un sector más equitativo y competitivo.

UNA DE CADA DOS
COMPAÑÍAS POSEE UNA
POLÍTICA DE EQUIDAD Y
CUATRO DE CADA DIEZ CREÓ
UN COMITÉ DE DIVERSIDAD.

Conocé más

www.clear.com.ar/aog/

+ de 30 años en la Industria del Petróleo y Gas

INGENIERIA 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

La **Universidad Tecnológica Nacional (UTN)** presentó en la tercera jornada de la Argentina Oil & Gas Expo un trabajo sobre el «Potencial del Upstream Offshore en el Mar Argentino» realizado a partir de un acuerdo con YPF, y con vistas al eventual desarrollo de ese segmento de la industria que está en etapa incipiente de exploración.

Roberto Verna, secretario de Extensión Universitaria de la UTN Bahía Blanca, y Alicia Zanfrillo, secretaria de Ciencia y Tecnología de la UTN Mar del Plata, repasaron las distintas fases del trabajo que procuró articular estrategias sostenibles que permitan aprovechar la riqueza hidrocarburífera sin comprometer el desarrollo económico, social y ambiental a largo plazo.

El estudio involucró 33 profesionales de los equipos de la UTN y de YPF en tres talleres, 60 entrevistas, 50 organizaciones, 7 expertos y el trabajo en 16 localidades de 5 provincias que cubren un litoral costero de 5.000 kilómetros.

Todo el análisis de la información generada en ese ámbito permitió definir un escenario ideal para la industria offshore que integre sostenibilidad, seguridad avanzada y eficiencia operativa mediante tecnología automatizada, infraestructura robusta, atención médica integral, gestión avanzada de residuos,

ANALIZÓ LAS CAPACIDADES DE 16 LOCALIDADES EN 5.000 KMS DE COSTAS

Presentaron estudio del impacto del offshore en la industria

El trabajo conjunto de la UTN e YPF definió acciones para la gestión en localidades cercanas a las áreas de la Cuenca Argentina Norte, según servicios y logística, entre otras variables.



formación especializada y adopción progresiva de innovación logística.

Este escenario permite definir ejes prioritarios y acciones estratégicas mediante la construcción de una hoja de ruta a corto, mediano y largo plazo, orientada al desarrollo sostenible y competitivo de la nueva industria, resaltaron los voceros en la Expo.

UNA ESTRATEGIA SOSTENIBLES QUE APROVECHE LA RIQUEZA HIDROCARBURÍFERA SIN COMPROMETER EL DESARROLLO ECONÓMICO, SOCIAL Y AMBIENTAL A LARGO PLAZO.

El trabajo tomó como ejemplos de diferentes etapas de desarrollo de su potencial hidrocarburífero los casos de Brasil, Guyana y Namibia, mientras que para el abordaje local se analizaron las capacidades logísticas, de servicios y formativa en 16 ciudades del litoral atlántico, desde Mar del Plata, pasando por bahía Blanca hasta Ushuaia.

De acuerdo con la descripción comparada de estas localidades, se observaron diferencias en sus características y en el grado de complementariedad con el desarrollo de la industria offshore. Así, Bahía Blanca se posicionó como un nodo logístico estratégico, debido a su capacidad portuaria de 19 muelles y un calado máximo de 14 metros, ideal para operaciones de gran escala.

En contraste, Mar del Plata y Necochea-Quequén enfrentó limitaciones en infraestructura portuaria y restricciones de expansión urbana, aunque la primera se destaca por su capacidad hotelera con 57.000 plazas, siendo óptima para actividades que requieran una alta concentración de personal.

En conjunto se lograron identificar brechas en infraestructura, formación y servicios necesarios para la operación offshore en el litoral atlántico, y evaluar los efectos sociales y económicos en sectores clave como turismo y pesca._





Gobierno de la Provincia del Neuquén

PROGRAMA DE **ACTIVIDADES**

JUEVES 11/09

DÍA
4

<div>Conferencias en la AOG</div> <div>14.00 hs - Auditorio B – Hall 3</div> <div>Transparencia en las industrias extractivas: el desafío de informar, dialogar y construir confianza.</div> <div>Antonio Milanese - SUBSECRETARIO DE TRANSICIÓN Y PLANEAMIENTO ENERGÉTICO, SECRETARÍA DE ENERGÍA</div> <div>Andrea Confini - SECRETARIA DE ESTADO DE ENERGÍA DE LA PROVINCIA DE RIO NEGRO</div> <div>Noel Alonso Murray - DIRECTORIO LEGISLATIVO</div> <div>Adriano D’Agostino - TOTAL ENERGIES</div> <div>Luciano Codeseira - FUNDAR</div> <div>Modera: Nicolas Gandini - ECONOJOURNAL</div> <div>15.00 hs - Auditorio B – Hall 3</div> <div>Prevención de Daños de Terceros «Nuestro desafío permanente»</div> <div>Marcos Gerardo - TGN</div> <div>Jorge Daniel Palumbo - NATURGY</div> <div>Juan Alberto Kindsvater - TGS</div> <div>Modera: Sergio Martín - TGN</div>	<div>18.00 hs - Auditorio B – Hall 3</div> <div>IA en la industria energética.</div> <div>Carina M. Papini - HUBTECH IA</div> <div>Marilina Borneo - THE PUZZLE AI AGENTS</div> <div>Charlas de los expositores</div> <div>14.00 a 15.00 hs - Auditorio C</div> <div>Camara Argentina de Seguridad - Soluciones para las Industria de Gas & Petróleo (PRENTEX Y CAMEX).</div> <div>15.00 a 16.00 hs - Auditorio D</div> <div>Mardet S.R.L. - Sistema de detección de descargas eléctricas.</div> <div>16.00 a 17.00 hs - Auditorio C</div> <div>RICSA - ¿Esta vez será diferente? Política y Economía de aquí en más.</div> <div>17.00 a 18.00 hs - Auditorio D</div> <div>PAP S.R.L. - Presentación Software de Gestión.</div>	<div>18.00 a 19.00 hs - Auditorio D</div> <div>Adeneu - CLUSTER VACA MUERTA Centro PyME ADENEU - ASOCIATIVISMO - SOSTENIBILIDAD - COMPETITIVIDAD.</div> <div>19.00 a 20.00 hs - Auditorio C</div> <div>Cluster de Energía Mar del Plata - Integrando Diversas Industrias para Potenciar el Desarrollo Offshore.</div> <div>Encuentro con los CEOs</div> <div>17.00 hs</div> <div>Leonardo Brkusic - GAPP TECNOLOGÍA ARGENTINA</div> <div>Inés M. Gerbaudo - CLÚSTER INDUSTRIAL DE PETRÓLEO, GAS Y MINERÍA DE CÓRDOBA</div> <div>Daniel Gonzalez - CENTRO PYMEADENEU</div> <div>17.50 hs</div> <div>Óscar Sardi - TGS</div> <div>Daniel Ridelener - TGN</div> <div>Hernán Pardo - CAMUZZI</div>
--	---	---

DINAMO
CHARLAS DE ENERGÍA

HABLAMOS DE ENERGÍA, HABLAMOS DE FUTURO



Exclusivo por nuestro canal
EconoJournal

RENEWABLES & ELECTRICITY DAY
ECONO JOURNAL

SAVE THE DATE
7 OCT, 8 AM

Club Hípico Alemán, Buenos Aires



SHELL ARGENTINA
Impulsamos Vaca Muerta,
de Argentina al mundo

