

PROSHALE



LOS EJES DE LA JORNADA DE JÓVENES OIL & GAS

Desarrollo no convencional, offshore, campos maduros, optimización y transición

PROSHALE

iAPG

8 DE SEPTIEMBRE 2025
BUENOS AIRES — ARGENTINA

DÍA 1

ENTREVISTA A LÓPEZ ANADÓN

AOG
XV ARGENTINA OIL&GAS
EXPO 2025

EDITADO POR

ECONO JOURNAL

OIL&GAS
ENERGÍA
MINERÍA

«El principal desafío de la industria es la infraestructura de evacuación, tanto de puertos como vial»



ARRANCA LA FERIA DE ENERGÍA MÁS CONVOCANTE DEL PAÍS

Con récord de expositores y gran expectativa por el crecimiento de la producción, se inaugura hoy la AOG Expo 2025

Con una exposición de tecnología que convocó a 540 empresas en el predio de La Rural, empieza hoy la AOG Expo 2025, la mayor feria de energía de la Argentina. «Como país tenemos el desafío de llegar a 1,5 millones de barriles de producción de petróleo, que es lo mismo que construir una segunda industria similar a la que ya existe hoy en día», destacó Ernesto López Anadón, presidente del IAPG.



LA APUESTA POR LA INNOVACIÓN

Innovation Day, un impulso a la transformación y a la creación colaborativa

ENTREVISTA A OSCAR SARDI, CEO DE TGS

«El transporte y el *midstream* son claves para escalar la producción de Vaca Muerta de manera competitiva»

5º CONGRESO LATINOAMERICANO

Competitividad y eficiencia en la perforación y terminación de pozos



JULIÁN ESCUDER, PLUSPETROL

«La volatilidad nos obliga a diseñar desarrollos con flexibilidad y foco en la eficiencia»



GERMÁN BURMEISTER, SHELL

«Hoy somos competitivos a estos precios, pero hay que enfocarse en seguir mejorando»



ENTREVISTA CON HORACIO MARÍN, PRESIDENTE Y CEO DE YPF

«Viene un tiempo de ejecución muy grande de los proyectos en Vaca Muerta»



ENTREVISTA CON RICARDO FERREIRO, PRESIDENTE DE E&P DE TECPETROL

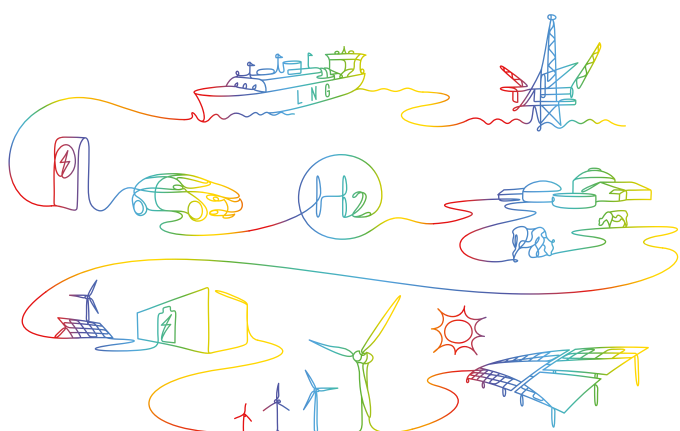
«El menor precio del crudo pone mayor presión sobre las necesidades de financiamiento»

JBS

Driving energy transition



jbsa.com.ar



TotalEnergies avanza en el camino de la transición energética.

Descubrí nuestras acciones en totalenergies.com/energy-transition





ENTREVISTA A ERNESTO LÓPEZ ANADÓN, PRESIDENTE DEL IAPG

«El principal desafío de la industria es la infraestructura de evacuación, tanto de puertos como vial»

El titular del Instituto Argentino del Petróleo y el Gas analizó el fuerte crecimiento que viene experimentando la industria hidrocarburífera de la mano de Vaca Muerta y puso el foco en los obstáculos que debe superar para terminar de despegar. “Hay que hacer mucho foco en la eficiencia”, aseguró.

POR IGNACIO ORTIZ

A las puertas de una nueva era de los hidrocarburos para la Argentina, Vaca Muerta ya se asoma a su primera meta de alcanzar el millón de barriles de producción y prepararse para un salto más audaz que consolide al país como un exportador de gas y petróleo de presencia global. El presidente del Instituto Argentino del Petróleo y el Gas (IAPG), analizó previo a la apertura de la AOG Expo 2025, los desafíos que aún tiene por delante la industria en su conjunto.

¿En qué estado de situación encuentra a la industria de los hidrocarburos esta nueva edición de Argentina Oil & Gas?

Creo que, comparado con la última, está en una mejor condición de encarar las obras que hay que hacer hacia adelante para que el país empiece a exportar los 30.000 millones de dólares al año, que siempre estamos anunciando que la industria es capaz de lograr. Está el RIGI que está ayudando mucho a obras de infraestructura que son necesarias para la actividad y está creciendo. El mes que viene vamos a superar la cantidad de fracturas que se hicieron el año pasado, con lo cual la industria está a full con todos sus proyectos.

¿Qué desafíos está observando de corto y mediano plazo?

El principal desafío que enfrenta la industria es la infraestructura de evacuación, tanto de puer-

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.

Compensá tu Huella de Carbono

Créditos de Carbono de Alta Integridad

Soluciones Basadas en Naturaleza, Verificadas Científicamente, Desarrolladas en Argentina.

Contactanos
info@nullaexitus.com.ar
www.nullaexitus.com.ar
#WIPEYOURPRINT



nullaexitus



AESA

**Ingeniería, Fabricación,
Construcción y Servicios
para la Industria**

[/aesa-a-evangelista-sa](https://www.aesa-a-evangelista-sa.com)

Presentes en Argentina Oil & Gas 2025
¡Visitanos en el Stand 3C-10!



LÓPEZ ANADÓN: «EL RECURSO HUMANO VA A SER UN GRAN CUELLO DE BOTELLA. PARA HACER ESTO TENEMOS QUE TENER GENTE CAPACITADA, PORQUE NO CUALQUIERA PUEDE VENIR A TRABAJAR EN EL PETRÓLEO»

tos como vial. Es algo que hay que encarar y lo tienen que encarar las provincias, aunque la industria puede ayudar en eso también. Este aumento de actividad necesariamente implica aumento de gente que acude para dar servicios en los pozos y eso hace que haya más viviendas y demandas de obras. El aumento de actividad también requiere de más materiales que van hacia las locaciones, lo cual exige mejores rutas.

Haciendo referencia al tema infraestructura alguna vez mencionó que hay que construir una nueva industria.

Claro, me refería básicamente que, si llegamos al millón y medio de barriles, es casi como hacer una industria sobre la que estamos ahora. Hoy superamos los 800.000 barriles por día, nos iríamos al doble. Es una segunda industria.

Viene hablando hace años del famoso

millón de barriles y hoy ya parece al alcance. ¿Qué es lo que resta para ese hito?

Infraestructura. Es decir, la evacuación es importante, sino no se puede llegar a eso. Por eso proyectos como el Duplicar son relevantes. Porque se puede perforar los pozos y tener todo listo para producir 1 millón y medio de barriles, pero si no se tiene por dónde sacarlo no sirve. VMOS abre una nueva vía de exportación en los puertos nuevos que habrá en Punta Colorada, con lo cual este va a mejorar incluso los costos, va a bajar los costos de exportación que hoy tenemos y va a permitir, al tener una segunda vía de evacuación, una mayor producción de Vaca Muerta.

¿La industria proyecta cuando puede llegar a ese millón de barriles?

Es difícil decirlo, pero creo que cuando se termine el VMOS se va a estar llegando.

Se habla mucho de competitividad ¿Es un tema que se aborda con un barril de crudo que ya no está en los 80 dólares?

En lo que es no convencional se puede perfectamente generar y trabajar para el millón y medio de barriles a estos precios. Un pozo tiene alta productividad, se está aplicando cada vez más tecnología y se consiguen resultados cada vez mejores. Se están bajando los costos de perforación y terminación de los



¿Hay financiamiento para los proyectos?

La industria hidrocarburífera argentina tiene varios proyectos en carpeta para superar los cuellos de botella que plantea la infraestructura y consolidarse como un exportador destacado de crudo y GNL a nivel internacional. Sin embargo, lo que escasea en la actualidad son los fondos frescos para financiar gran parte de esos proyectos. El oleoducto VMOS consiguió US\$ 2000 millones a una tasa del 10% anual y pareciera haber absorbido la liquidez disponible en el mercado para Argentina. Este problema será analizado este martes en dos conferencias en la AOG Argentina 2025. A las 14 en el Auditorio Principal – Hall 4 tendrá lugar el evento “Economía y financiamiento de la energía en la Argentina” donde expondrán Claudio Zuchovicki, presidente de BYMA, y Daniel Dreizzen, presidente de la Comisión de Análisis Económico y Planeamiento del IAPG y Managing director de la consultora Aleph Energy. A su vez, a las 15 en el mismo auditorio será el turno de la conferencia “Financiamiento del Oil & Gas, mirada desde el Sector Bancario. Allí expondrán Ricardo Gerk, Head Banca Comercial del Banco Comafi; Leonardo D. Ruffinelli, gerente Departamental, responsable de Grandes Empresas del Banco Nación Argentina; e Ignacio Morello, Chief Corporate Banking Officer Banca Corporativa del Banco Supervielle; con la moderación de Pablo Fernández Blanco, editor de economía en el diario La Nación.

LÓPEZ ANADÓN: «SI LLEGAMOS AL MILLÓN Y MEDIO DE BARRILES, ES CASI COMO HACER OTRA INDUSTRIA SOBRE LA QUE ESTAMOS AHORA. ES CONSTRUIR UNA SEGUNDA INDUSTRIA»

pozos, con lo cual creo que perfectamente los que se hagan en el no convencional van a dar rentabilidad con estos precios del barril.

Hace poco mencionaba que la industria se tiene que amoldar a unos años de precios bajos ¿Es el incentivo a la eficiencia?

Hay que hacer mucho foco en eficiencia, no en lo que es la competitividad de nuestras cuencas, sino en los procesos porque aparte los precios bajos se deben a que hay abundancia de petróleo y no solo a que bajó la demanda por la recesión mundial. Se está trabajando en bajar los días de perforación, bajar los días de terminación, hacer fractura continua, mejorar toda la cadena de supply que hay. Los costos, por ejemplo, de transporte de arena y demás son elevados. Enton-

ces todo eso va limando de a poco. Todo el supply chain es importantísimo para bajar los costos.

En esta edición de la O&G van a presentar dos trabajos sobre el impacto de Vaca Muerta ¿De qué se trata?

Lo que quisimos hacer es ver cuál es el verdadero impacto que va a tener el proyecto de desarrollo de Vaca Muerta en las cuentas del Banco Central. Da, por supuesto, muy positivo. Lo segundo es la cadena de valor, porque siempre hablamos que tenemos una extensa cadena de valor y nunca la pusimos en blanco y negro. Entonces, hicimos un estudio sobre todo lo que arrastra la industria, que no es solo las operadoras que perforan los pozos y sacan petróleo sino todo un tejido a lo largo y ancho del país de pymes que trabajan para la industria en distintos rubros, tanto productos como servicios. Eso es importante conocerlo, porque muchas veces se habla de cuánto empleo genera una u otra industria. Bueno, la industria del gas y el petróleo también genera mucho empleo.

Más allá de la infraestructura ¿Qué otros cuellos de botella quedan por superar?

El recurso humano va a ser un gran cuello de botella. Para hacer esto

tenemos que tener gente capacitada, porque no cualquiera puede venir a trabajar en el petróleo. Tiene que estar perfectamente preparado para lograr eficiencia y evitar accidentes. La automatización en cierta medida reduce la necesidad de personal, pero se va a seguir necesitando al trabajador.

¿El equipamiento se suma a esas preocupaciones del sector?

Para llegar a ese millón y medio se van a necesitar más equipos de perforación y de fracking. Todo eso hay que traerlo y no hay mucha disponibilidad en el mundo. Entonces ese puede ser otro cuello de botella, pero Argentina da las condiciones correctas para eso, para convertirse en un mercado atractivo._

¿Cuál es la industria que se imagina para la próxima AOG y como marca la agenda del IAPG?

En los próximos dos años se va a construir mucha infraestructura, vamos a tener barcos de GNL ya en marcha, o sea, la industria va a estar llenando esos barcos con gas. El VMOS va a estar hecho, con lo cual hay que llenar el caño también. Vamos a ver una industria que, si en esta edición nos va a asombrar, nos vamos a caer de espaldas dentro de dos años._



VICTORIO PODESTA

COMBUSTIBLES - GAS NATURAL - LUBRICANTES

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



Harbour Energy



XV AOG EXPO 2025 EN EL PREDIO FERAL DE LA RURAL

Comienza la feria de la industria de Oil&Gas más importante del país

Los principales referentes de la industria petrolera expondrán en la XV edición de la Argentina Oil & Gas que se desarrollará hasta el jueves. Tendrán lugar el Ciclo de Conferencias de la AOG con economistas, consultores, directivos de empresas y funcionarios, el Encuentro de los CEOs con los líderes de las compañías y la Jornada de Jóvenes de la industria.

La industria hidrocarburífera argentina se encuentra en una etapa de fuerte crecimiento con epicentro en Vaca Muerta, pero también con el aporte de otras cuencas que siguen representando un porcentaje significativo de la producción nacional. Distintas proyecciones públicas y privadas hacen suponer que el escenario será aún más próspero durante los próximos años, pero para consolidar ese potencial se requiere más y mejor infraestructura, innovación en ciencia y tecnología, mano de obra capacitada, desa-

rollo de redes de valor y mejores condiciones de financiamiento. Todos esos temas formarán parte de la XV edición de Argentina Oil & Gas (AOG) Expo 2025, el principal evento de la industria hidrocarburífera a escala regional, al que asistirán los principales funcionarios del gobierno nacional, gobernadores, empresarios, sindicalistas y políticos de todos los partidos.

Organizada por el Instituto Argentino del Petróleo y del Gas (IAPG), la cumbre se celebrará entre este lunes 8 y el jueves 11 de

septiembre en el predio ferial de La Rural, en la Ciudad de Buenos Aires. Para esta ocasión se aguarda una asistencia récord de más de 25.000 visitantes y la presencia de más de 540 firmas expositoras. La superficie cubierta del evento, que albergará más de 3.000 rondas de negocios, superará los 35.000 metros cuadrados.

Debates candentes

El martes 9 de septiembre comenzará el ciclo de Conferencias de la

AOG, donde economistas, expertos jurídicos, referentes financieros, directivos de empresas, consultores, funcionarios provinciales y autoridades nacionales discutirán ejes temáticos de significativa trascendencia, tales como 'Economía y financiamiento de la energía en la Ar-

gentina', 'Compliance en la gestión de grandes proyectos', 'Financiamiento del Oil & Gas, mirada desde el sector bancario', '¿Cuántas divisiones genera y generará la industria hidrocarburífera para la Argentina?' y 'Escenarios del desarrollo sostenible. ¿Cuál es la hoja de ruta hoy?'.

Innovation Day

Bajo el lema 'Inspirar la transformación: innovación y colaboración en la industria', este lunes se celebrará una nueva edición del Innovation Day, espacio organizado por el IAPG que dará lugar a charlas inspiradoras, exposición de casos reales de implementación de soluciones, momentos de *networking* y mesas redondas con importantes referentes del sector energético.

Representantes de Tecpetrol, YPF, AESA, TotalEnergies y Tenaris, entre otras compañías, compartirán sus experiencias y conocimientos sobre la instrumentación de metodologías de innovación, la realización de ámbitos colaborativos de trabajo y la transferencia de saberes interdisciplinarios.



Ingeniería

CONFIABILIDAD EN PLANTAS INDUSTRIALES

www.id-ingenieria.com

energía humana en acción™



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**



Al día siguiente, en tanto, los temas de debate serán ‘La Inteligencia Artificial en la gestión de las personas en la industria’, ‘¿Cuántos y cuáles insumos y servicios requerirá el desarrollo de Vaca Muerta?’, ‘Sistema Único de Solicitud de Interferencias’ y ‘Acercar mujeres a la industria de la energía: una oportunidad estratégica para construir futuro’. Finalmente, el jueves 11 el ciclo concluirá con el abordaje de dos cuestiones de enorme relevancia a nivel sectorial: ‘Transparencia en las industrias extractivas: el desafío de informar, dialogar y construir confianza’ y ‘Prevención de daños de terceros, nuestro desafío permanente’.

Charlas con los CEOs

También tendrán lugar el encuentro de los CEOs que arrancará el lunes a las 17 horas con la presencia de Ricardo Markous (Tecpetrol) y Sergio Mengoni (TotalEnergies), seguirá a las 17:35 con Francisco Di Raimondi (Moto Mecánica Argentina) y Margarita Esterman (Spark Energy Solutions), para cerrar a las 18:10 con Horacio Marín (YPF).

La primera mesa del martes estará integrada a las 17 horas por Martín Rueda (Harbour Energy), Ana Simonato (Chevron Argentina

+540
FIRMAS EXPOSITORAS

+25.000
VISITANTES

+35.000m²
SUPERFICIE CUBIERTA

+3.000
RONDAS DE NEGOCIOS

+2.300
REUNIONES AGENDADAS

Country) y Julián Escuder (Pluspetrol Argentina). En el segundo panel, a las 17:50 será el turno de Alejo Calcagno (Techint Ingeniería y Construcción), Carlos Mundín (BTU), Pablo Brottier (SACDE).

El miércoles los CEOs encargados de abrir el debate a las 17 horas serán Ricardo Hösel (Oldelval) y Tomás Córdoba (Compañía Mega) y luego seguirán Jorge Garza Vidal (SLB Argentina, Bolivia & Chile), Héctor Gutiérrez (Halliburton), Adrián Martínez (Calfrac WS Argentina) y Andrea Previtali (Tenaris Cono Sur). Por último, el jueves a las 17 horas estarán Leonardo Brkusic (GAPP | Tecnología Argentina), Inés M. Gerbaudo (Clúster Industrial de Petróleo, Gas y Minería de Córdoba) y Daniel González (Centro PymeADENEU). A las 18:50 cierran Óscar Sardi (TGS), Daniel Ridelener (TGN) y Hernán Pardo (Camuzzi).

Lo nuevo y lo bueno

No menos enriquecedor será el ciclo de Charlas con los Expositores que se extenderá durante el transcurso de la muestra. En este espacio, por ejemplo, se presentarán libros como ‘Historia jurídica de los hidrocarburos’, de Juan José Carbajales, y habrá exposiciones a cargo de una larga lista de repre-

sentantes de operadoras petroleras, compañías del Midstream y el Downstream, firmas tecnológicas, organizaciones bancarias y financieras, proveedoras de servicios, entidades académicas, cámaras empresariales y organismos del Estado.

Además de oficializarse el lanzamiento de equipos y soluciones de última generación, serán presentadas múltiples innovaciones en el desarrollo de redes de valor, la robótica, la transformación digital, el monitoreo inteligente, y la automatización y autonomía industrial. Adicionalmente, se darán a conocer diversas novedades sobre herramientas crediticias, estrategias financieras, acciones de desarrollo social y comunitario, formación profesional, salud y seguridad, y cuidado del medio ambiente, entre

otros ítems clave para optimizar el desenvolvimiento de la actividad.

Nuevas generaciones

Otra propuesta de la XV AOG Expo 2025 será la novena edición de la jornada Jóvenes Oil & Gas (JOG), planificada, organizada y realizada por los nuevos integrantes de la industria para sus pares.

Con entrada libre y gratuita, el lunes 8 de septiembre más de 15 oradores invitados tratarán los temas de mayor interés para las generaciones de profesionales que se inician en el sector, los estudiantes avanzados y los recién graduados. La revolución del negocio no convencional, la eficiencia y la competitividad, el desarrollo de carrera, la transición energética y la sustentabilidad serán sólo algunos de ellos._

AOG Channel

La XV AOG Expo 2025 verá relanzado el AOG Channel, tradicional canal interno que este año contará con un stand propio y será conducido por la periodista especializada Laura Hevia, de reconocida trayectoria en medios neuquinos (actualmente conduce el ciclo ‘El Fondo del Pozo’).

En este espacio audiovisual, que se ubicará estratégicamente en medio de la feria energética y contará con la participación de diferentes expositores, se realizarán entrevistas a analistas y profesionales de la industria del Oil & Gas. Además, se difundirán novedades de las empresas y todas las actividades de la muestra. Su acceso estará a disposición de manera gratuita para sponsors y expositores.

Vale destacar que toda la información que se emita por el AOG Channel podrá seguirse vía streaming a través del canal de YouTube de IAPG Channel.



Protagonistas del desarrollo energético argentino

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

LOS EJES DE LA JORNADA DE JÓVENES OIL & GAS.

Desarrollo no convencional, offshore, campos maduros, optimización y transición

La novena edición de la JOG reunirá a estudiantes avanzados y jóvenes profesionales del sector para debatir sobre los principales desafíos de la industria, profundizar en los proyectos estratégicos y focalizar en el desarrollo de las carreras.

POR LOANA TEJERO

En el primer día de la XV Exposición Internacional de la Argentina Oil & Gas (AOG) se desarrollará la novena edición de la Jornada de Jóvenes Oil & Gas (JOG), organizada por los nuevos integrantes de la industria para sus pares.

El encuentro tendrá como meta tratar los temas de interés en el ámbito profesional de los que están comenzando en la industria y dar profundidad a los proyectos estratégicos de petróleo y gas, temáticas de eficiencia y competitividad, ingreso y desarrollo de carrera, tran-

sición energética y sustentabilidad. La jornada estará especialmente dedicada a las generaciones de profesionales que se inician en la industria y a estudiantes avanzados. Contará con cinco bloques temáticos sobre los no convencionales, la optimización y la eficiencia, el offshore y los campos maduros, la transición energética y las carreras vinculadas al sector.

Agenda

La apertura del evento estará a cargo de Ernesto López Anadón, presidente del Instituto Argentino del Gas y del Petróleo (IAPG). El bloque uno, titulado “La revolución del No Convencional – Del subsuelo al mundo”, estará integrado por Guillermina Sagasti, Exploration & Development Director de Pluspetrol; Daniel Valencio, vicepresidente de Exploración y Desarrollo de Tecpetrol; Sergio Toscani, gerente de Ingeniería de Oldelval; y Pedro Locreille, gerente ejecutivo de Gas



y GLP de YPF; y se desarrollará de 9 a 9:45.

El bloque dos pondrá foco en la eficiencia y permitirá conocer las nuevas herramientas que existen para poder innovar, optimizar y competir en el nuevo escenario energético. Allí estarán presentes desde las 9:50 Pablo Ariel Zelertins, Supply Chain Director de Pluspetrol; Juan Pablo Torrone, gerente de Gestión Integral Supply Chain de

YPF; y Lenin Alexander Briceno Gil, Supply Chain Manager de Shell.

Otros ejes

A media mañana, el análisis del encuentro estará abocado al offshore y a los campos maduros para poner en debate las oportunidades que existen en la Argentina para valorizar el convencional.

De ese bloque participarán Eduarda Pina, Director of Asset Tierra del Fuego de Total Energies; Javier Iguacel, CEO de Bentia Energy; y Alfredo Bonatto, CEO de Petróleos Sudamericanos Energy.

Los nuevos integrantes de la in-

de Empleabilidad; y Adriana Maggiotti, gerente ejecutiva de Desarrollo Organizacional de YPF; contarán su experiencia y brindarán una mirada útil para que las nuevas generaciones se puedan insertar en los diferentes segmentos que integran la cadena de valor de la industria del Oil&Gas.

Por último, el bloque final estará a cargo de Yamila Peñalba, líder de Proyectos de SPARK Energy Solutions; Sebastián Bigorito, Director Ejecutivo CEO de CEADS; y Diego Rodríguez, profesor titular e investigador del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET); que disertarán sobre sustentabilidad y transición ener-

LOS NUEVOS INTEGRANTES DE LA INDUSTRIA DEL OIL&GAS LE BRINDARÁN HERRAMIENTAS A TODOS LOS JÓVENES QUE PARTICIPEN DE LA NOVENA EDICIÓN DE LAS JOG PARA QUE PUEDAN IMPULSAR SUS CARRERAS PROFESIONALES..

DURANTE LA JORNADA SE PRESENTARÁN LOS RESULTADOS DE LA ENCUESTA JOG, QUE SE REALIZA TODOS LOS AÑOS Y SE REALIZARÁ EL TRADICIONAL SORTEO DE PREMIOS.

gética y analizarán cómo conectar la industria y el conocimiento para el futuro.

Luego de los ejes temáticos se presentarán los resultados de la encuesta JOG, que se realiza todos los años durante la jornada, y se realizará el tradicional sorteo de premios entre los presentes. También habrá un almuerzo para potenciar el Networking y diálogo con Comisión de Jóvenes en el Hall Pabellón Rojo._

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

Planta Separadora
Loma La Lata - Neuquén

AGREGAMOS VALOR A LA ENERGÍA

Líderes en el procesamiento de Gas Natural de la Cuenca Neuquina

Compañía Mega S.A.
https://www.ciamega.com.ar

MEGA

Svant Measure and Act

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

SVANT.US

5º CONGRESO LATINOAMERICANO DE PERFORACIÓN, TERMINACIÓN E INTERVENCIÓN DE POZOS ORGANIZADO POR EL IAPG

Conocimiento y debate técnico al servicio de la perforación y terminación de pozos

Durante tres jornadas se presentarán 42 trabajos técnicos que abordarán temáticas tanto de yacimientos convencionales como no convencionales. La combinación de ponencias técnicas y debates abiertos buscará ofrecer una visión integral sobre el presente y el futuro de la perforación, la terminación y la intervención de pozos.



El 5º Congreso Latinoamericano de Perforación, Terminación e Intervención de Pozos se realizará del 9 al 11 de septiembre, en el predio de La Rural de la Ciudad de Buenos Aires durante la Argentina Oil & Gas Expo (AOG). Este encuentro será una de las principales citas técnicas del año y reunirá a especialistas

de la industria para analizar avances, desafíos y perspectivas de la actividad.

La última edición se realizó en 2021 en formato virtual debido a la pandemia, pero en esta ocasión el Congreso volverá a desarrollarse de manera presencial con un programa diseñado para fomentar el

intercambio de conocimientos y experiencias. Contará con Trabajos Técnicos, Mesas Redondas y Conferencias y permitirá a los participantes recuperar el intercambio directo y fortalecer las redes profesionales.

Durante tres jornadas se presentarán 42 trabajos técnicos que abordarán temáticas tanto de ya-

MÁS DE 250 PROFESIONALES DE OPERADORAS Y COMPAÑÍAS DE SERVICIOS PARTICIPARÁN DEL EVENTO REGIONAL, ENTRE INGENIEROS, TÉCNICOS, ACADÉMICOS, PROVEEDORES Y REPRESENTANTES DE EMPRESAS OPERADORAS.

cimientos convencionales como no convencionales. Además, habrá cuatro mesas redondas que cubrirán cuestiones de actualidad: la refractura de pozos no convencionales, la implementación de inteligencia artificial en las operaciones, la seguridad operacional y el abandono de pozos. La combinación de ponencias técnicas y debates abiertos buscará ofrecer una visión integral sobre el presente y el futuro de la perforación, la terminación y la intervención de pozos.

“Este Congreso será una oportunidad única para compartir experiencias, discutir soluciones y proyectar hacia dónde se dirige la actividad. Después de la virtualidad de 2021, volver a reunirnos en persona tiene un valor especial: nos permite recuperar la dinámica del diálogo técnico, potenciar el intercambio de ideas y seguir construyendo juntos el futuro de la energía”, señaló Federico Meaggia, presidente de la Comisión de Perforación y Terminación del IAPG.

Más de 250 profesionales de operadoras y compañías de servicios participarán del evento regional, entre ingenieros, técnicos, académicos, proveedores y representantes de empresas operadoras. La diversidad de miradas enriquecerá cada discusión, en un momento en el que la tecnología y la innovación resultan esenciales para mantener la competitividad y mejorar la eficiencia en las operaciones.

La evolución de la perforación y la terminación de pozos en la Argentina viene dejando huella con logros recientes que marcan un salto de calidad. Entre ellos se destacan la perforación de un pozo horizontal 100% ejecutado con motor de fondo, la concreción de un nuevo récord de rama lateral y de etapas de fractura por día.

La organización del Congreso resaltó que el evento es posible gracias al trabajo coordinado de autores, revisores, moderadores, panelistas y colaboradores, quienes aportaron tiempo, experiencia y profesionalismo para consolidar una propuesta de alto valor técnico.



Empresa líder en la fabricación de tuberías

+54 9 11 2258-6537

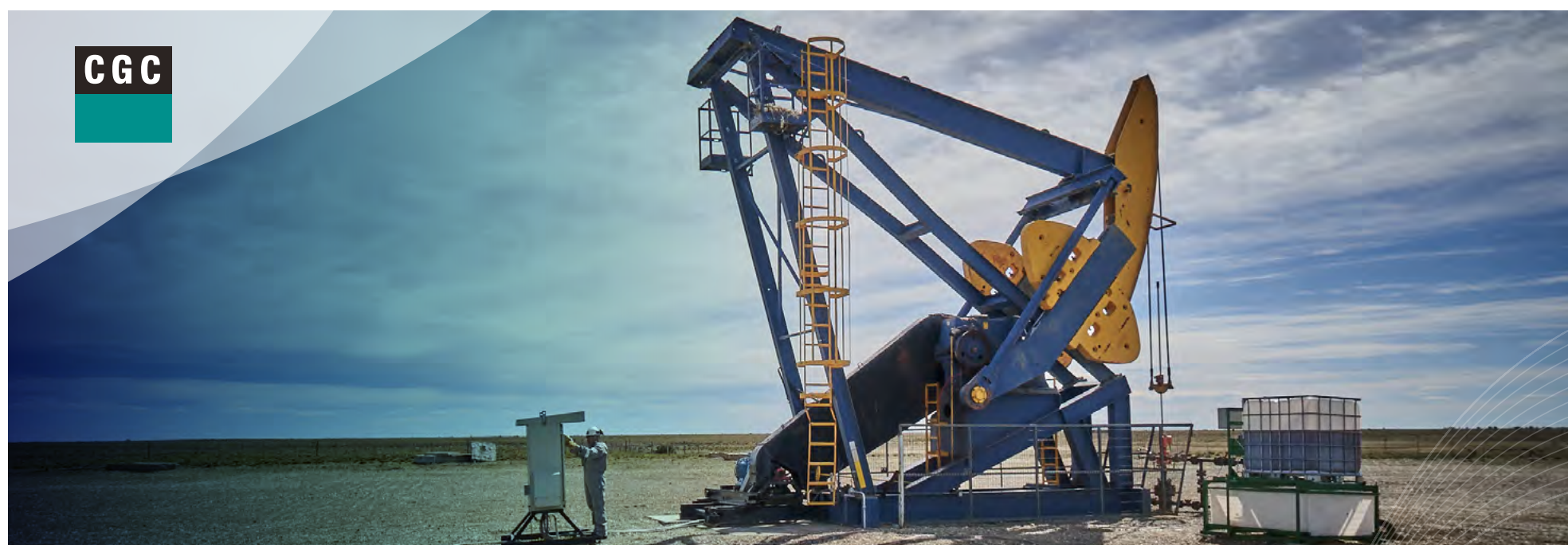
ventas@italvinil.com

www.italvinil.com

- ✓ Geomembranas. ¡NUEVO!
- ✓ Politub Agua.
- ✓ Politub Gas.
- ✓ Tubos en Poliamida 11 y 12.
- ✓ Aptos para petróleo y minería.
- ✓ Tuberías para comunicaciones.
- ✓ Malla de Vallado.
- ✓ Mallas de Advertencia.
- ✓ Accesorios: Para uniones - Electrofundición - Termofusión - Conexiones Mecánicas.
- ✓ Servicio de instalación de tuberías.



+ 45 años de experiencia



COMISIÓN DE PLANEAMIENTO Y ANÁLISIS ECONÓMICO DEL IAPG

Presentan dos informes clave sobre la generación real de divisas y los insumos y servicios que demandará Vaca Muerta

La Comisión de Planeamiento del IAPG encargó a la consultora Aleph Energy dos trabajos sobre generación de divisas y cadena de valor del sector. Escenarios sobre precios y desarrollo y un mapa de insumos y servicios que se va a requerir.

POR ROBERTO BELLATO



DREIZZEN: «EL CRECIMIENTO DEL SECTOR DE OIL & GAS NO SERÁ LINEAL, COMO INDICAN LAS PROYECCIONES. VA A HABER AÑOS EN QUE LA ACTIVIDAD BAJE POR MUCHOS FACTORES, PERO HAY UN RUMBO».

La Comisión de Planeamiento y Análisis Económico del Instituto Argentino del Petróleo y el Gas (IAPG) presentará en la AOG 2025 dos trabajos inéditos sobre la industria petrolera elaborados por la consultora Aleph Energy. Por un lado, un análisis de la generación real de divisas del sector hidrocarburífero y, por el otro, una proyección de los insumos y servicios que requerirá el desarrollo de Vaca Muerta.

Este martes 9 de septiembre a las 16 en el Auditorio B – Hall 3 Daniel Dreizzen, director de la consultora Aleph Energy y presidente de la Comisión de Planeamiento y Análisis Económico del IAPG, expondrá las conclusiones centrales del informe “Cálculo y proyección del flujo de divisas de la industria hidrocarburífera sobre el Banco Central de la República Argentina (BCRA)”, en compañía de Milagros Piaggio, ingeniera industrial que también integra Aleph Energy. La investigación va más allá de un análisis y proyección de la balanza comercial sectorial y pone el foco también en el impacto de los bienes de capital y las finanzas.

El próximo miércoles 10 de septiembre a las 16, también en el Auditorio B – Hall 3, Dreizzen también está a cargo de exponer el informe “Cadena de valor para el desarrollo de Vaca Muerta: Análisis y proyección de los Insumos y servicios requeridos”. En esta ocasión en compañía de Piaggio, Marcos La-

60.000
MILLONES DE DÓLARES POR AÑO INGRESARÍAN AL BCRA EN UN ESCENARIO ALTO DURANTE EL PICO PRODUCTIVO DE VACA MUERTA

3
MILLONES DE METROS CÚBICOS DE RIPIO SE UTILIZARÁN POR AÑO, EL EQUIVALENTE A LLENAR SEIS ESTADIOS ÚNICOS DE LA PLATA EN UN AÑO

30.000
TRABAJADORES ADICIONALES SE NECESITARÁN EN 2030 PARA EL DESARROLLO DE VACA MUERTA

fon, Planing Manager de YPF; y Aniko Fushimi, consultora senior de Aleph. El objetivo es detallar cuántos y cuáles insumos y servicios requerirá el desarrollo de la producción no convencional en la cuenca neuquina.

Diario de la AOG dialogó con Dreizzen, quien señaló que “son trabajos inéditos y de gran relevancia para la industria”. “Hay un plan para que la Argentina sea un gran exportador de petróleo y gas. El plan está claro y bastante desarrollado. Ahora falta la ejecución”, sostuvo. Además, explicó que “el crecimiento del sector de oil & gas no será lineal, como indican las proyecciones. Va a haber años en que la actividad baje por muchos factores. Pero hay un rumbo, un plan estratégico que lo hizo la industria”.

Divisas

Dreizzen destacó que el informe sobre la capacidad de generación de divisas por parte del sector del petróleo y gas “no es sobre la balanza comercial sectorial, es decir, no es la cuenta de exportaciones menos importaciones del sector, sino que el trabajo tiene en cuenta también todas las importaciones de bienes de capital, los dividendos al extranjero que podrían liquidar las empresas, los préstamos que piden las compañías, entre otros puntos”.

El sector podría generar entre 15.000 y 60.000 millones de dóla-

res por año en el pico productivo, teniendo en cuenta un escenario medio y otro alto. “Esto va a depender de los precios y el desarrollo. Un escenario de desarrollo bajo es que casi no se construyan proyectos”, añadió. Los escenarios de precios bajos, medios y altos para el barril WTI son de 50, 60 y 70 dólares para 2025, respectivamente, y de 50, 70 y 90 dólares por barril a partir de 2026 en adelante.

Dreizzen, además, indicó que “cuando la industria invierte, cuando se perforan pozos, se hacen fracturas, un ducto, se trae un barco de Gas Natural Licuado (LNG, por sus siglas en inglés) o se construye una planta de tratamiento, se importan muchas máquinas, bombas y otros bienes. Para poder exportar más volúmenes de hidrocarburos también se necesitan hacer importaciones de bienes de capital”.

Dreizzen afirmó que en el trabajo “contemplamos los préstamos de las empresas, que son montos que vienen del exterior para inversiones. Las empresas, cuando no hay cepo, pueden repartir dividendos. En definitiva, es una cuenta financiera de los dólares que entran y sa-

len y es un cálculo que no es conocido. Hicimos un estudio junto a las cuentas del Banco Central de la República Argentina (BCRA) para realizar las proyecciones a futuro”.

El presidente de la comisión del IAPG describió que “la cuenta que nos dio es menos que los números de exportaciones e importaciones que suele circular sobre petróleo y gas porque tuvimos en cuenta estos otros rubros. La cuenta que hicimos en la comisión es más completa”.

Cadena de valor

“El trabajo sobre los bienes y servicios que requerirá el sector para el desarrollo de Vaca Muerta tuvo en cuenta un pozo, un equipo de perforación y de fractura, una planta y un ducto con todos sus insumos y servicios principales y luego multiplicado por nuestra proyección de pads, pozos y equipos y la demanda que habrá de insumos y servicios principales”, detalló Dreizzen. “Este trabajo es clave para la industria. Y para los proveedores también, porque se trata del análisis y proyecciones que va a haber sobre sus servicios”, añadió.

“Es un mapa que sirve como punto de partida, que permite identificar gaps entre demanda y capacidad instalada local para planificar proyectos. Por ejemplo, es un cálculo sobre la cantidad de válvulas, acero, chapas, mano de obra, cemento y motores, entre otros insumos, que va a necesitar un proyecto”, sostuvo Dreizzen.

Por último, Dreizzen destacó que el trabajo “también puede servir para identificar una oportunidad de reemplazo de importaciones por producción local y para que las empresas puedan realizar compras en escala o para establecer un plan de capacitación para la futura demanda laboral”.

AOG
ARGENTINA OIL&GAS CHANNEL

ESTE AÑO EL AOG CHANNEL VIENE CON TODO

Contaremos con la conducción de la periodista especializada **Laura Hevia**

¡Te invitamos a ser parte y agendar una entrevista con tu Management en nuestro stand durante la AOG Expo!

Contactá a nuestra productora
Lucía Colombo
luciacolombo.ok@gmail.com

AOG
XV ARGENTINA OIL&GAS EXPO 2025

Actividad no arancelada



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 EL PRESIDENTE Y CEO DE YPF

«Viene un tiempo de ejecución muy grande de los proyectos en Vaca Muerta»

En una entrevista con Diario de la AOG, el máximo directivo de YPF repasó los proyectos en petróleo y gas de la compañía en Vaca Muerta. “El año que viene vamos a invertir cerca de US\$ 5.000 millones y un poco más también”, destacó.

POR NICOLÁS GANDINI



Horacio Marín, presidente y CEO de YPF, analizó la actualidad de la compañía controlada por el Estado y afirmó que “venimos de un año y medio muy intenso, pero 2026 va a ser más intenso todavía, porque vamos a ejecuciones propias y a un aumento grande de las inversiones”. En una entrevista al Diario de la AOG, Marín describió los objetivos principales de YPF de cara al futuro y puso el foco en los avances del Plan 4x4, la iniciativa que lanzó al poco tiempo de desembarcar en la compañía en diciembre de 2023 y que tiene como objetivo cuadruplicar el valor de la acción de la empresa hacia fines de la década. El directivo adelantó que “el año que viene vamos a invertir cerca de US\$ 5.000 millones y, si pode-

mos, un poco más también”. Sobre el desarrollo de Vaca Muerta fue más allá y destacó que, como industria, “nunca más vamos a ver un nivel de inversiones de esta categoría en el sector de hidrocarburos en la Argentina”. “En 2026, YPF será una empresa de hidrocarburos no convencionales”, sentenció Marín para explicar la relevancia que tiene para la compañía el desarrollo del petróleo y gas natural de Vaca Muerta.

Para lograr esto, remarcó que uno de los pilares fundamentales es la ventana de petróleo y añadió que el proyecto Vaca Muerta Oleoducto Sur (VMOS) “es muy importante porque explica que YPF no tiene una posición dominante en el sector, sino que quiere trabajar

«EN LOS PRÓXIMOS CINCO AÑOS LA ACTIVIDAD EN VACA MUERTA VA A SER FUERTÍSIMA»

con la industria para que la Argentina exporte más de 30.000 millones de dólares en 2031”. También mencionó que el proyecto VMOS, el oleoducto de 437 kilómetros que transportará crudo desde la Cuenca Neuquina hasta la costa atlántica en Río Negro, “tiene como condición necesaria a YPF, pero se logra con toda la industria”. También agregó que “el primer first oil (despacho de crudo) del VMOS va a ser en noviembre de 2026”.

YPF acaba de adquirir el 45% de las áreas no convencionales La Escalonada y Rincón de la Ceniza que estaban en manos de TotalEnergies y que se encuentran en el norte de Vaca Muerta. Marín explicó que “con estas adquisiciones terminamos de formar un hub norte, que

se suma al hub core, que fue el que originó el desarrollo de Vaca Muerta, y completamos con el hub sur, que también ya lo tenemos”.

“De esta forma queremos ir a más de 500.000 barriles diarios de petróleo (bdp) de producción propia y lo podemos hacer rápido. Los pozos de La Escalonada tienen más de 1.400.000 barriles y están arriba del promedio de Vaca Muerta. Para el hub norte estamos hablando con una compañía para hacer un acuerdo de inversión para avanzar en las facilities que se necesitan”, detalló.

Marín dejó en claro que el próximo año para YPF “va a ser muy desafiante porque vamos a aumentar la actividad. A fin de 2026 tenemos que tener 19 rigs y hoy tenemos entre 12 y 13 rigs”. “De acá a 2030 YPF tiene que perforar casi 2000 pozos de petróleo y 800 de gas. Este año perforaremos un total de 205 pozos, pero vamos a tener que ir a más de 500 o 600 pozos por año”, indicó.

Producción y Plan Andes

“Estamos en un estadio de producción constante de 250.000 barriles diarios propios. Aunque operados son muchos más. Sacando la producción de los campos maduros, seguimos en 250.000 barriles. Eso quiere decir que estamos reemplazando barriles de 35 a 50 dólares de lifting cost a barriles de 5 dólares de lifting cost”, explicó Marín.

Sobre el avance del Plan Andes, el programa de YPF para desprenderse de los campos maduros para poner el foco en Vaca Muerta, destacó que próximamente “vamos a vender las convencionales core como Manantiales Behr, donde hay muchas empresas interesadas, y todo el clúster de Mendoza, que es muy bueno. Estamos hablando de 25.000 bdp de cada uno de estos campos”.

GNL

En la ventana de gas, Marín repasó la actualidad de los tres proyectos que conforman el plan Argentina LNG, la iniciativa de YPF para ex-



TRANSFORMANDO EL POTENCIAL DE VACA MUERTA EN REALIDAD

Nuevo Centro de Servicio Vista Alegre en Neuquén

Tenaris

SOLUCIONES A MEDIDA EN CABLES ELÉCTRICOS PARA OIL & GAS

Entregas en 24hs. Customized Solutions. Flex Support.



portar Gas Natural Licuado (LNG, por sus siglas en inglés). Uno de esos proyectos es Southern Energy, que lidera Pan American Energy (PAE) junto a los socios Pampa Energía, Harbour Energy y Golar LNG, además de YPF. “Este proyecto va a requerir un gasoducto dedicado que demandará una inversión del orden de entre 1.000 y

1.500 millones de dólares, aunque todavía tenemos que ajustar los números. En 2027 vamos a empezar a vender gas. En el caso de YPF, la producción de gas va a ser del área Aguada Pichana Oeste (APO)”. También se refirió a los otros dos proyectos de exportación de LNG que YPF lleva adelante junto a las compañías ENI y Shell, “donde bus-

«NUNCA MÁS SE VERÁN
INVERSIONES DE ESTA
CATEGORÍA EN LA INDUSTRIA
HIDROCARBURÍFERA
ARGENTINA»

Tren en Neuquén

Marín afirmó que YPF está analizando acompañar un proyecto para construir un tren para Vaca Muerta. “No lo tendríamos que hacer nosotros, lo debería hacer un privado, pero sería un buen proyecto”, indicó. El directivo detalló que el costo en el traslado del personal en combis que tiene YPF por año es de alrededor de 50 millones de dólares y que otro monto similar suma toda la industria. “Construir un tren desde Neuquén hasta Añelo y otras zonas podría demandar 300 millones de dólares y el proyecto del tren se podría repagar en tres o cuatro años. Los trabajadores van a ganar calidad de vida, tiempo, descanso. Todo eso al final del día es productividad. Pero también sería un beneficio para toda la comunidad”. En términos de infraestructura, “lo que más me preocupa es la logística, los caminos. Estamos viendo alternativas o combinaciones con el tren”, advirtió. Por último, Marín contó que “cuando sea la última inauguración del barco de LNG en 2030 me voy a poder ir de YPF. Creo que en ese momento será mi ciclo cumplido. Hasta ahí tendré nafta Infinia en el tanque”, concluyó.

caremos la ventana wet (de Vaca Muerta) porque es la más rentable. Con este proyecto también tendremos que trabajar con otra iniciativa que es Vaca Muerta Liquids, un proyecto de tratamiento de líquidos en Neuquén, que va a requerir una inversión mucho más grande que 2000 millones de dólares”. La Decisión Final de Inversión (FID) del proyecto de ENI será en el primer trimestre de 2026, según contó. El mercado de LNG a nivel mundial va a ser muy competitivo en precios en la próxima década, pero, según afirmó Marín, “hay un gran gap justamente cuando comienzan en 2029 o 2030 los proyectos Argentina LNG en las fases 2 y 3 y vamos a llegar a Asia con mejores precios”. El CEO de YPF también

Constructora Sudamericana: innovación y soluciones

Constructora Sudamericana inició sus actividades en 1970 en Argentina. Desde entonces, ha experimentado un crecimiento sostenido en escala, complejidad y diversidad de proyectos. Con más de 20 años de presencia continua en Chile y Uruguay, la compañía se ha posicionado como líder en proyectos de construcción civil, energía, minería y tratamiento de aguas. Actualmente, ejecuta proyectos en generación térmica y renovable, tratamiento de aguas, producción y refinación de gas y petróleo, y agroindustria, para clientes como YPF, Central Puerto, Enel, Petrobras, Albanesi y Genneia. La magnitud de sus operaciones se refleja en más de 1.000.000 m³ de movimiento de suelos, más de 250.000 m³ de hormigón armado y más de 4.500 toneladas de estructuras metálicas. “Todo esto, con un firme compromiso hacia sus más de 3.100 trabajadores, el cuidado del medio ambiente y el respeto por las comunidades en las que opera”, remarcan desde la empresa. Por último, destacan que continúan apostando a nuevos desafíos, con especial interés en expandir sus operaciones hacia Vaca Muerta.



confirmó se podría sumar un socio extranjero. El CEO se definió como “muy optimista” para el desarrollo de Vaca Muerta, incluso con precios internacionales un poco más bajos que los actuales: “no creo que esta volatilidad de precios nos afecte, sobre todo con el nivel de eficiencia que estamos registrando”. “En YPF tenemos en claro a dónde vamos y cómo hacer para lograrlo. Creo que la industria de Oil & Gas de la Argentina también. Sí creo que vamos a tener que trabajar mucho en costos argentinos y en cómo lograr más productividad”, sostuvo. Y añadió que “el cambio que estamos haciendo en rentabilidad y eficiencia en YPF es profundo”. En este sentido, Marín describió la iniciativa tecnológica Real Time Intelligence Center (RTIC), que permitió “desde Buenos Aires perforar 10 pozos horizontales en forma autónoma, sin intervención humana”. El CEO también se refirió al parque de refinación: “el Downstream de YPF mejoró la eficiencia de las refineras, sin una inversión gigante, y hoy podemos refinar hasta 45.000 barriles más de lo que se refinaba antes que yo entré. Con las tres refineras estamos bien. Pero gracias a la eficiencia, hemos logrado un 40% más de refinación, contemplando todo YPF, que en Luján de Cuyo”. Marín hasta adelantó que “podría haber sorpresas en el sector de refinación ya que podríamos llegar a exportar”. _



Estamos para darle
energía a las empresas

SUPERVIELLE
+energía

AVANZA LA CONSTRUCCIÓN DEL OLEODUCTO

VMOS, una obra de infraestructura clave para potenciar la exportación de crudo

“Las ampliaciones de instalaciones existentes y VMOS permitirán aumentar la exportación de crudo de los 120 Kbbbl/d actuales a alrededor de los 800 Kbbbl/d. Son niveles comparables con Venezuela en un ambiente sociopolítico más amigable al contexto internacional”, destacó Gustavo Chaab, CEO de VMOS.

POR IGNACIO ORTIZ

El proyecto Vaca Muerta Oleoducto Sur (VMOS), una de las obras de infraestructura privada más relevantes de las últimas décadas en la Argentina, avanza en tiempo récord para las distintas etapas planificadas de su construcción. Este oleoducto de 437 kilómetros que conectará Vaca Muerta, en Neuquén, con Punta Colorada, en Río Negro, es un hito clave para desatar el potencial exportador de shale oil. Las empresas estiman que permitirá reducir cuellos de botella facilitando un ingreso de divisas de entre US\$ 15.000 y US\$ 20.000 millones al año.

“El proyecto VMOS representa una transformación fundamental para la cadena de valor del petróleo de Vaca Muerta, nos va a permitir elevar el techo de producción de la cuenca neuquina de 650 Kbbbl/d a 1.200 Kbbbl/d y al mismo tiempo nos va a permitir el ingreso de los cargueros de petróleo más grande del mercado, con costos logísticos muy competitivos”, explicó Gustavo Chaab, CEO de VMOS.

El ejecutivo destacó que “la producción adicional habilitada por las ampliaciones de instalaciones existentes y VMOS permitirán aumentar la exportación de crudo de los 120 Kbbbl/d actuales a alrededor de los 800 Kbbbl/d. Son niveles comparables con Venezuela en un ambiente sociopolítico más amigable al contexto internacional. VMOS se proyecta como una palanca estratégica que permitirá a Argentina incrementar significativamente su volumen de exportaciones de crudo, principalmente de Vaca Muerta”

“Al facilitar la evacuación efi-

ciente y segura de grandes volúmenes de petróleo -auguró Chaab-, el país podrá acceder a nuevos mercados internacionales, aumentar su presencia global y fortalecer su reputación como un proveedor confiable. Este salto cualitativo y cuantitativo no sólo va a generar divisas, sino que también va a impulsar el desarrollo económico y la integración internacional.

La magnitud de VMOS, una obra que lleva adelante un consorcio de ocho petroleras liderado por YPF, junto a Vista, Pan American Energy, Pampa Energía, Chevron, Pluspetrol, Shell y Tecpetrol, se ve reflejada no solo en su impacto futuro, sino que ya genera 1.500 puestos de trabajo locales, dinamizando las economías regionales a través de cientos de proveedores en los más diversos rubros de los pueblos y localidades cercanos a la traza del ducto.

El financiamiento

El proyecto, adherido al Régimen de Incentivo para Grandes Inversiones (RIGI), representa una inversión total de US\$3.000 millones, de los cuales el 70% proviene de préstamos internacionales, mientras que el 30% restante es aportado por las empresas que conforman el consorcio. De hecho, el pasado 8 de julio, el consorcio concretó la firma de un préstamo sindicado por 2.000 millones de dólares, liderado por los bancos internacionales Citi, Deutsche Bank, Itau, JP Morgan y Santander.

Esta operación, que incluye la participación de un grupo de 14



bancos e inversores institucionales internacionales, marcó la reapertura del mercado internacional de Project Finance para Argentina, algo que las empresas privadas no exploraban desde 2019. También se convirtió como el mayor préstamo comercial para un proyecto de infraestructura en la historia del país y uno de los cinco más importantes en el sector de petróleo y gas en América Latina.

Para acelerar los trabajos, la obra adjudicada a la UTE Techint-Sacde se dividió en distintos frentes que avanzan de forma simultánea a lo largo del ducto, el que tendrá una extensión total de 437 kilómetros, con caños de 30 pulgadas de diámetro, unos 76,2 centímetros. El primero de los dos grandes tramos es de 110 kilómetros y parte de Allen hasta Chelforó, y el segundo de 327 kilómetros se extiende hasta Punta Colorada, cercana a la localidad de Sierra Grande,

en las costas del Golfo San Matías.

Como la traza atraviesa la desértica estepa patagónica sin proximidad a ninguna población, se montaron tres campamentos para albergar hasta 800 trabajadores en turnos de 7 o 14 días, según la función, lo que incluye dormitorios, comedores, almacenes, espacios de recreación, servicio médico y oficinas administrativas, entre otras dependencias.

En uno de los campamentos se montó la soldadora automática, un equipo diseñado para unir los tubos del oleoducto de manera eficiente y precisa, sin la intervención directa de operadores humanos en el proceso de soldadura. Este sistema automatizado permite una alta velocidad de producción y una prestación constante que permite unir tubos de 12 metros para obtener una única pieza de 24 metros, lo que acelera el desfile de caños.

“Es la obra privada de infraestructura más grande en cincuenta

años, VMOS avanza conforme a cronogramas exigentes y estándares internacionales”, reafirmó Chaab al precisar que “a fines de agosto, el proyecto muestra importantes hitos en la construcción de la terminal, el tendido de ductos y la instalación de sistemas clave, que se resume en un avance de casi 30 por ciento. Entre los desafíos de ingeniería más relevantes se encuentran el cruce del río Negro, el tendido del ducto submarino y la instalación y conexión de las dos monoboyas.

En la cabecera de Allen considerado un nodo clave en el transporte de crudo, ya que desde allí también se deriva la carga del Oleoducto del Valle (Oldelval) que se dirige hacia Puerto Rosales en el complejo de Bahía Blanca, se construyen la terminal de almacenamiento con tres tanques de 55.000 m³ cada uno y la primera estación de bombeo.

En tanto, en Chelforó se ubicará otra estación de bombeo del sistema, mientras que está prevista la instalación de una tercera estación en el kilómetro 349 del ducto, y una cuarta cerca de Aguada Cecilio. “La evolución esperada de la capacidad es 180.000 bbl/d para fines de 2026, 390 kbbbl/d a partir del segundo trimestre de 2027 y llegará a 550.000 bbl/d en el segundo semestre de 2027. Una última etapa podría alcanzar los 700.000 bbl/d”, precisó el CEO de VMOS.

“Cuando toda esa capacidad se transforme en exportaciones dependerá de la evolución de la producción que estará condicionada a factores como la demanda y precio global, la estabilidad regulatoria y la inversión local. Un entorno internacional favorable y políticas nacionales acordes serán esenciales para que esta ampliación permita dar el salto definitivo hacia la consolidación de Argentina como actor relevante en la industria energética global”, concluyó el directivo.

Con el proyecto de traza del oleoducto, y el montaje de playa de tanques en marcha, compañía VMOS informó además que habilitó su página en Internet: vmos.ar. Allí se pueden conocer los detalles del proyecto, su alcance y objetivos, y también realizar consultas. _

Somos líderes en la producción de shale gas, y avanzamos hacia el desarrollo de shale oil con Los Toldos II Este.

ENTREVISTA A OSCAR SARDI, CEO DE TGS

«El transporte y el midstream son claves para escalar la producción de Vaca Muerta de manera competitiva»

El CEO de Transportadora Gas del Sur detalla cómo está avanzando la ampliación del Gasoducto Perito Moreno que permitirá incrementar la capacidad de transporte en 14 MMm³/día desde Tratayén hasta Salliqueló. Además, detalla su plan para el procesamiento de gas rico y gas asociado.

En un contexto de crecimiento inédito para el sector de hidrocarburos de la Argentina, la infraestructura de transporte y procesamiento del gas adquiere un protagonismo central. En esta entrevista, Oscar Sardi, CEO de Transportadora Gas del Sur (TGS), profundiza sobre el rol estratégico de la compañía en el desarrollo de Vaca Muerta y revela los planes de inversión que buscan duplicar la capacidad de transporte y sumar valor a la producción.

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



La industria está en un punto de inflexión. Vaca Muerta ha demostrado su potencial y hoy el desafío es escalar la producción de manera competitiva. En ese contexto, el transporte y el midstream son clave. En TGS hemos consolidado nuestro rol como principal operador midstream del país, con infraestructura que permite acondicionar, procesar y transportar el gas desde la cuenca neuquina hacia los centros de consumo y exportación.

¿Cómo avanzarán los proyectos de transporte que busca llevar adelante la compañía?

Estamos impulsando la ampliación del Gasoducto Perito Moreno, que permitirá incrementar la capacidad de transporte en 14 MMm³/día desde Tratayén hasta Salliqueló. Este proyecto, declarado de interés público nacional, involucra una inversión de más de US\$ 500 millones y permitirá sustituir importaciones en el período invernal con gas de Vaca Muerta. Además, prevemos una ampliación complementaria en los tramos finales del sistema regulado, con una inversión adicional de US\$ 200 millones, para asegurar que ese gas llegue a las áreas de mayor demanda como el GBA y el litoral. Todo este proyecto trae beneficios en la balanza comercial de US\$ 700 millones y un beneficio fiscal de US\$ 450 millones.

¿Qué potencial tienen los proyectos de la compañía en el midstream que pueden sumarle un valor al mercado del Oil & Gas en el país?

Nuestro proyecto NGL's es una apuesta estratégica. Propone una solución integral para el procesamiento de gas rico y gas asociado en Vaca Muerta. Incluye la conversión de trenes y la instalación de nuevos módulos de procesa-

miento de gas en la Planta Tratayén, el tendido de un poliducto de 573 kilómetros hasta Bahía Blanca, la construcción de una planta de fraccionamiento frente al Complejo General Cerri y una terminal de refrigeración y despacho en Puerto Galván. Este proyecto modular, con una inversión de 2.500 millones de dólares, permitirá obtener propano, butano y gasolina natural para su exportación.

¿Qué condiciones considera imprescindibles para que se concreten?

Es fundamental contar con una adecuada planificación para anticipar las necesidades futuras de los productores, en línea con la demanda, reglas de juego claras, seguridad jurídica y una macroeconomía ordenada que viabilice el acceso al financiamiento y asegure el desarrollo de infraestructura.

¿Qué desafío le plantea a TGS la extensión de su licencia por 20 años?

Somos la primera compañía regulada del segmento de transporte y distribución de gas natural en obtener la prórroga de la licencia, esto representa una continuidad operativa y un mensaje de reconocimiento del Gobierno Nacional a todo el trabajo realizado por TGS en estos 33 años. A lo largo de estos años vivimos grandes cambios coyunturales, nacionales e internacionales, y nunca nos detuvimos. Continuamos operando con confiabilidad, seguridad y sostenibilidad para aportar al desarrollo energético. Al inicio de las actividades de TGS en 1992, la capacidad de transporte del sistema era de 43 MMm³/d. Hemos ejecutado obras de ampliación que permitieron casi duplicar esa capacidad que hoy alcanza un total de 85 MMm³/d en términos de entregas de gas natural, incorporado más de 2.600 kilómetros de cañerías y duplicando la capacidad de compresión instalada, que permiten en la actualidad abastecer más del 60% del gas consumido en nuestro país. La extensión del plazo de licencia resulta fundamental para viabilizar obras de ampliación de transporte, considerando que involucran inversiones de capital intensivo y requieren largo plazo de recupero. En línea con este compromiso, a comienzos de este año presentamos, dentro de la Revisión Quinquenal Tarifaria, un ambicioso Plan de Inversiones quinquenal, 2025-2029, por más de 362.000 millones de pesos._

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

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

GESTIÓN RESPONSABLE Y TRANSICIÓN ENERGÉTICA

Compliance y sustentabilidad, dos pilares de la agenda de la Argentina Oil&Gas

Referentes de empresas y especialistas del sector debatirán este martes a las 14:30 sobre buenas prácticas en cumplimiento normativo, ética y diversidad e inclusión, bajo el lema “Compliance en la gestión de grandes proyectos”. A las 18 del mismo día se llevará a cabo el seminario sobre desarrollo sostenible, en el que miembros de la Comisión de Sustentabilidad del IAPG analizarán los desafíos y objetivos del sector en materia de descarbonización, eficiencia y transición energética

POR LOANA TEJERO

La **gestión responsable**, la ética, la transparencia y la sustentabilidad son temas centrales para apuntalar el desarrollo de la industria energética y serán debatidos en distintas conferencias que tendrán lugar durante la nueva edición de Argentina Oil&Gas (AOG) que comienza este lunes en La Rural de Palermo.

El martes a las 14.30, en el Auditorio B – Hall 3, referentes de compañías energéticas que son miembros de la Comisión de Compliance del IAPG debatirán sobre el cumplimiento normativo y ético dentro de una organización en la conferencia “Compliance en la gestión de grandes proyectos”. A su vez, este mismo martes a las 18 horas en el Auditorio B – Hall 3 miembros de la Comisión de Sustentabilidad del IAPG analizarán cuáles son los escenarios de desarrollo sostenible.

Compliance

El intercambio entre representantes legales corporativos y expertos en responsabilidades regulatorias promete ofrecer una perspectiva amplia para continuar fortaleciendo los programas de integridad, fomentar espacios de mejora continua y desarrollar herramientas claves para robustecer el cumpli-

miento normativo y ético en el seno de las distintas empresas de la cadena de valor del Oil&Gas.

Participarán Silvia Migone Díaz, gerente de Asuntos Legales Corporativos y Regulatorios de TGS; Clarisa Lorenzo, ABC Legal Counsel de SLB; Manuel Serantes, Compliance Attorney de Pan American Energy; Pablo Nizza, jefe de Asuntos Legales Corporativos y Contenciosos de Compañía Mega; y Hernán Carnovale, Socio – Partner de KPMG.

El seminario estará moderado por María Archimbal, Chief Compliance Officer en YPF; y Antonella Micheli, líder de Políticas Corporativas y Capacitaciones Compliance de la petrolera bajo control estatal.

EN 2019 LA COMISIÓN DE SUSTENTABILIDAD DEL IAPG TRAZÓ UNA HOJA DE RUTA QUE INVOLUCRÓ A TODA LA CADENA DE VALOR DE LA INDUSTRIA.

Sustentabilidad

La sustentabilidad será otro de los ejes sobre los que se pondrá foco en el ciclo de seminarios que se realizarán en la exposición. Esto es así ya que la industria está atravesada por la transición energética y focalizada en tomar medidas en función de ella para lograr un desarrollo más sustentable.

En 2019 la Comisión de Susten-



EL CUMPLIMIENTO NORMATIVO Y ÉTICO DENTRO DE UNA ORGANIZACIÓN SE DEBATIRÁ EN LA CONFERENCIA «COMPLIANCE EN LA GESTIÓN DE GRANDES PROYECTOS»

tabilidad del IAPG trazó una hoja de ruta que involucró a toda la cadena de valor de la industria. Participaron más de 30 empresas y se definieron cuatro ejes de acción sobre la base de los Objetivos de Desarrollo Sostenible que fueron gobernanza, eficiencia de recursos, personas y energía, y clima y ambiente. Esto permitió analizar en qué situación se encontraba el sector para poder diseñar estrategias que apunten a la sustentabili-

dad. Es por esto que este martes 9 a las 18.00 en el Auditorio B – Hall 3 miembros de la Comisión analizarán cuáles son los escenarios de desarrollo sostenible.

Jeanette Muro (TGS), Mariana Corti (Pampa Energía), Pamela Díaz (PCR) y Claudio Moreno (TGN) expondrán cuáles son los desafíos que enfrenta la industria para lograr medidas sustentables en cada una de sus operaciones.

También trazarán un panorama sobre los avances logrados por las empresas y los planes que se han diseñado para avanzar en mejores prácticas y poder así reconverter sus procesos y tecnologías para avanzar firmemente con sus metas de descarbonización.



VÁLVULAS
MANIFOLDS
CONECTORES
TUBING

ACCESORIOS GNC
MEDIA Y ALTA PRESIÓN
UNIDADES Y SISTEMAS



www.abac.com.ar



EQUIPAMIENTO INTEGRAL
PARA LA INDUSTRIA

Argenflow. DELTAFLUX DEWALT EXPOL Miller PABCO YALO VULCANO

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



ENTREVISTA A GERMÁN BURMEISTER, PRESIDENTE DE SHELL

«Hoy somos competitivos a estos precios, pero hay que enfocarse en seguir mejorando»

El presidente de Shell remarca que el país tiene la posibilidad concreta de transformarse en un jugador clave en el mercado energético mundial. «Estamos ante la oportunidad de dar un giro copernicano. Dejar de pensar solo en cómo abastecer de energía al mercado interno para concentrarnos en la demanda internacional».

El sector de Oil & Gas en la Argentina se encuentra ante un contexto global marcado por la volatilidad del precio del petróleo. Sin embargo, más allá de los desafíos coyunturales, al país se le presenta la oportunidad de transformarse en un jugador clave en el mercado energético mundial. En diálogo con El Diario de la AOG, Germán Burmeister, presidente de Shell en la Argentina, destacó que “estamos ante la oportunidad de dar un giro copernicano. Dejar de pensar solo en cómo abastecer de energía al mercado interno para concentrarnos en la demanda internacional”.

El ejecutivo aseguró que la demanda global, impulsada por el crecimiento económico en países en desarrollo y la productividad de la Inteligencia Artificial, está proyectada a seguir en aumento. En este escenario, Shell expresa un compromiso de largo plazo, manteniendo el nivel inversiones para el desarrollo de Vaca Muerta. La estrategia, como lo enfatiza Burmeister, se enfoca en la eficiencia y la competitividad, lo que les permite adaptarse a las fluctuaciones de los precios y seguir avanzando en sus proyectos.

¿Cómo analiza esta coyuntura de la industria global y de la Argentina en una nueva etapa de volatilidad de precios?

Estamos ante la oportunidad de dar un giro copernicano. Dejar de pensar solo en cómo abastecer de energía al mercado interno para concentrarnos en la demanda internacional. Argentina tiene todo para ser un jugador relevante en el mer-



cado energético global. Más allá de la coyuntura de precios, desde Shell vemos que la demanda energética va a crecer en los próximos años. El impulso de la productividad por la inteligencia artificial en las economías desarrolladas y el crecimiento del consumo en los países en desarrollo van a implicar una mayor demanda que, en el contexto de la descarbonización y la transición energética, van a significar una mayor demanda de Gas Natural Licuado (GNL), principalmente desde Asia. Esa es una oportunidad impresionante para la Argentina.

Con el barril de petróleo en torno a los 60/65 dólares, ¿cómo se adapta la estrategia de inversiones de la compañía para 2026?

Los precios internacionales son volátiles, pero nuestro compromiso no. Desde hace casi 15 años invertimos cientos de millones de dólares año a año ininterrumpidamente

para el desarrollo de nuestras áreas en Vaca Muerta. No de cualquier modo sino de manera eficiente y competitiva, precisamente para que las estrategias y los proyectos que diseñamos y anunciamos puedan avanzar firmes independientemente de las coyunturas. En estos casi 15 años de Vaca Muerta, la industria ha hecho un esfuerzo muy bueno en mejorar la productividad y reducir costos. Gracias a eso, hoy somos competitivos a estos pre-

«LA INDUSTRIA HA HECHO UN ESFUERZO ENORME EN IR RESOLVIENDO ALGUNOS DE LOS CUELLOS DE BOTELLA QUE SE FUERON PRESENTANDO EN LOS ÚLTIMOS AÑOS»

cios internacionales, pero hay de seguir enfocándonos en mejorar la competitividad.

¿Cuáles son los principales proyectos que está llevando Shell Argentina adelante en la actualidad?

Este año vamos a estar concluyendo la construcción de nuestra primera planta de procesamiento de petróleo y gas en Bajada de Añelo, bloque que operamos con YPF como socia. Esta nueva planta tiene un diseño innovador, de primer nivel a escala internacional, que permitirá procesar hasta 15.000 millones de barriles diarios de crudo y 2 millones de metros cúbicos de gas al día, minimizando impactos y mejorando eficiencias desde su construcción. En paralelo, continuamos desarrollando nuestros bloques de petróleo: Sierras Blancas, Cruz de Lorena y Coirón Amargo Sur Oeste. Y seguimos explorando el proyecto de GNL con YPF, en etapa de pre-FEED (Front End Engineering Design) desde la firma del Project Development Agreement (PDA) en diciembre pasado.

¿Qué condiciones son imprescindibles para que Vaca Muerta pueda escalar su producción de hidrocarburos de forma competitiva?

La competencia a nivel global es mucho más exigente que a nivel local o regional. Es como para un club pasar de jugar la liga local a una copa regional y después, el Mundial de Clubes. Competir en un escenario global nos obliga a todos a

preguntarnos qué podemos hacer cada uno para ser más competitivos como conjunto. Las empresas podemos explorar proyectos estratégicos y tomar decisiones operacionales. El Estado, en sus distintos niveles, puede contribuir generando las condiciones macroeconómicas y microeconómicas adecuadas. Todo lo que contribuya a mejorar la competitividad y previsibilidad de las inversiones en Argentina va a ayudar a dar un mayor impulso al sector.

¿Qué tan críticos son hoy los cuellos de botella en infraestructura y cómo están gestionando la disponibilidad de insumos estratégicos?

La industria ha hecho un esfuerzo enorme en ir resolviendo algunos de los cuellos de botella que se fueron presentando en los últimos años. El caso más emblemático era el de la infraestructura de evacuación de crudo, que se puede concretar gracias a proyectos como Duplicar y VMOS. Es un buen ejemplo donde la solución vino de la asociación y la cooperación entre las operadoras, que somos las que conocemos las urgencias, las necesidades y los tiempos de esos desafíos. Pero hay más y a cada desafío habrá que encontrar quiénes y cómo podemos darle solución. La infraestructura vial es fundamental para mejorar la seguridad, los tiempos y los costos logísticos, que también hacen a la competitividad. Lo mismo el acceso a los demás insumos.

Si tuviera que sintetizar en tres prioridades la agenda de Vaca Muerta para los próximos dos años, ¿cuáles serían?

La competitividad tiene que ser el foco de todos. En cada proyecto que encaramos, en la decisión que tomamos, en cada cosa que hacemos. Es transversal a todo lo demás. Pero si tuviera que sumar otros dos, la infraestructura vial y la formación de talentos son dos asuntos fundamentales para los proyectos que nos propongamos las empresas, pero también para las comunidades de la región._



Soluciones marítimas integrales para la industria de Oil & Gas.

Soluciones Offshore | Transporte de hidrocarburos | Crewing

BAHIA GRANDE

bahia grande.com.ar

Tecpetrol, brazo petrolero del grupo Techint, está lanzado en la construcción de Los Toldos II Este, un campo en Vaca Muerta donde apunta a alcanzar una producción de 70.000 barriles diarios de crudo en 2027. Ricardo Ferreiro, presidente E&P de la compañía, detalló las características de esa inversión y analizó qué estrategia está llevando adelante la empresa para hacer frente a la volatilidad del precio del barril que demanda una mayor eficiencia de la operación no convencional en Neuquén.

¿Cómo definiría el momento que atraviesa la industria en un contexto global signado por la volatilidad del precio del petróleo?

La industria argentina atraviesa un momento crucial en lo que respecta al desarrollo de Vaca Muerta, con el shale oil como motor principal y el gas natural como oportunidad muy relevante, a partir de la existencia de proyectos de exportación de LNG. El precio futuro del petróleo será un factor determinante de la velocidad de expansión de la producción. Los cuellos de botella logísticos ya comienzan a destrabarse gracias a las ampliaciones de los oleoductos y terminales de exportación de crudo, lo que viabiliza en términos logísticos un plan de desarrollo del orden de 1 a 1,2 MMBpd al 2030/32 para Argentina.

Vemos que el contexto global es muy volátil. Las tensiones geopolíticas y las políticas arancelarias generan un piso internacional que no favorece la toma de decisiones, sumado a las dificultades y costos de acceso al capital necesario para este salto de escala.

Con un petróleo en torno a los 65 dólares, ¿cómo se adapta la estrategia de inversiones de la compañía para el 2026?

Tecpetrol ha completado una etapa muy importante del desarrollo de gas con su proyecto Fortín de Piedra, alcanzando este invierno una producción de 24,4 MMm3/día, lo que lo posiciona como el mayor ya-

ENTREVISTA CON RICARDO FERREIRO, PRESIDENTE DE E&P DE TECPETROL

«El menor precio del crudo pone mayor presión sobre las necesidades de financiamiento»

El directivo detalló el grado de avance en Los Toldos II Este, la nueva apuesta de Tecpetrol en Vaca Muerta y advirtió que el amesetamiento del precio del barril y los costos crecientes redujeron el flujo de caja de las operadoras, por lo que se agudizó la necesidad de financiamiento para solventar los planes de desarrollo en Neuquén.



cimiento productor de gas de Argentina, suministrando casi un 15% de la demanda total de invierno de Argentina.

Para balancear su portafolio, lanzamos el desarrollo de Los Toldos II Este que agregará una producción de 70.000 bpd a mediados del 2027, lo que sumado a Puesto Parada y el petróleo de Fortín de Piedra, totalizarán unos 100.000 bpd para mediados de 2027.

Tal como se hizo en Fortín, las sinergias del grupo Techint permitirán desarrollar este proyecto en un tiempo reducido, con la diferencia de que enfrenta retos distintos por la alta volatilidad del mercado de crudo, los desafíos macroeconómicos, la congestión logística y los precios de la cadena

de bienes y servicios. Este escenario requiere de un trabajo y un control muy intenso de los costos y eficiencias operativas y la construcción de facilidades y pozos para viabilizarlo. El menor precio del crudo y los costos crecientes, además de afectar la rentabilidad, reduce el flujo de caja disponible, lo que pone una mayor presión sobre las necesidades de financiamiento para los operadores de Vaca Muerta.

¿Qué condiciones considera imprescindibles para que Vaca Muerta pueda escalar su producción de forma competitiva?

El desarrollo de Vaca Muerta tiene un sendero más claro en el caso

del petróleo en relación con la infraestructura de transporte y exportación. Por el lado del gas, los proyectos de LNG compiten en un mercado más complejo y de precios más ajustados, por lo que las condiciones de su desarrollo son muy importantes. El RIGI sienta bases claves para viabilizarlo y la escala de los proyectos anunciados es muy relevante para la puesta en valor de los recursos. Sin embargo, será muy importante tener un break even de costos que hagan competitivos estos proyectos. Un frente es la mejora de los esquemas de contratación de servicios y la búsqueda de competitividad, desarrollando alternativas para reducir la brecha que se tiene con mercados como el shale americano.

Por otro lado, hemos creado recientemente la dirección NextGen Energy Operations (NEO), con el objetivo de profundizar la transformación en la forma de operar de Tecpetrol, alineando estratégicamente la tecnología para ser más seguros, eficientes y competitivos.

¿Qué tan críticos son hoy los cuellos de botella en infraestructura y cómo están gestionando la disponibilidad de insumos estratégicos?

En relación al petróleo, la infraestructura para resolver los cuellos de

botella está encaminada. En cuanto al gas, todavía quedan por resolver algunas expansiones que den mayor operatividad en invierno y definir las oportunidades de exportación regional que apalanquen el crecimiento y fortalecimiento de la vinculación del gas de Vaca Muerta con el centro, norte y litoral del país, y generando condiciones para exportación en firme todo el año e intercambio eléctrico estacional con Brasil. En este sentido, desde TGN hay proyectos relevantes que se pueden sumar a la primera etapa de reversión ya realizada, que dependerán de esta demanda regional.

También están los proyectos de extracción de NGLs necesarios para tener un gas en especificación de poder calorífico y monetizar el alto contenido de licuables del gas de Vaca Muerta. Además, los de LNG requerirán de gasoductos y estaciones de compresión que lleven el gas hasta los barcos licuefactores.

En el caso de los insumos estratégicos, en Tecpetrol hemos desarrollado una capacidad de provisión de arena a la que estamos sumando la incorporación de la logística de última milla para el proyecto en Los Toldos II Este. Hemos contratado dos equipos de perforación de última generación en Estados Unidos maximizando la eficiencia._

Conocé más

www.clear.com.ar/aog/

+ de 30 años en la Industria del Petróleo y Gas

CLEAR PETROLEUM



ENTREVISTA A JIMENA LATORRE, MINISTRA DE ENERGÍA Y AMBIENTE DE MENDOZA

«Hay que llevar adelante una reingeniería de costos en la producción convencional»

Mendoza ha venido otorgando incentivos focalizados para reactivar la producción hidrocarburífera convencional. El listado incluye reducción de impuestos, baja de regalías y prórrogas anticipadas de licencias.

POR FERNANDO KRAKOWIAK

La salida de YPF de las áreas convencionales golpeó de lleno a varias provincias que ya venían enfrentando una fuerte declinación en esas áreas petroleras. Mendoza es una de las jurisdicciones que se está adaptando al nuevo escenario de la mano de un grupo de empresas más chicas que reemplazaron a la petrolera controlada por el Estado nacional. En diálogo con el Diario de la AOG, la ministra de Energía y Ambiente de Mendoza, Jimena Latorre, analizó el nuevo escenario y detalló la política que vienen llevando adelante para recuperar la producción hidrocarburífera convencional.

Mendoza produce diariamente unos 9000 m3 de petróleo (56.600 barriles) y 1,5 millones de m3 de gas y ocupa el cuarto lugar en el ranking de producción. Usted señaló que el objetivo principal es volver a estar entre las tres provincias líderes. ¿Qué medidas están tomando para lograrlo?

Todas las cuencas de producción convencional del país han venido con un declino pronunciado desde fines de la década del 90. Las últimas campañas exploratorias grandes de

YPF en el no convencional fueron hace 30 años. Si eso se conjuga con la creciente inversión en Vaca Muerta a partir de 2013, termina siendo una tormenta perfecta para la producción convencional. Hay que llevar adelante una reingeniería de costos dentro de esa subindustria. Mendoza ya venía con algunas políticas para revertir la caída con incentivos fiscales a través del programa Mendoza Activa. Las herramientas de política económica que tienen las provincias son limitadas porque el gran peso tributario viene de impuestos nacionales, pero en la pospandemia aplicamos una rebaja en el impuesto a los sellos y a los ingresos brutos. Ya no está vigente, pero sirvió para que a partir de 2023 se dejara de declinar al 8% para retroceder a solo el 1,5%. Incluso en 2024 la producción empezó a crecer al 0,5%.

¿También aplicaron una baja de las regalías?

Impulsamos una reducción de regalías que tiene distintos capítulos. En las concesiones vigentes se aplica sobre la producción incremental, pero ahora la novedad es que el

nuevo pliego que aprobamos hace un mes, adaptándolo a las modificaciones de la ley 17.319 introducidas por la Ley de Bases, permite mejorar la inversión a cambio de una rebaja de las regalías. Por ejemplo, Petróleos Sudamericanos entró en el Clúster Norte, que es la Cuenca Cuyana, en áreas que tienen cortes de agua de entre 95% y 98% (NdR: porcentaje de agua que se extrae junto con el petróleo). Por lo tanto, para que el lifting cost (NdR: costo de operar y extraer un barril de petróleo en producción) lo soporte había que bajar la presión impositiva y esas áreas se prorrogaron con regalías del 7%. Cuando un operador nos plantea que sus costos son insostenibles, nos sentamos con ese operador y analizamos cuál es la mejor opción.

¿Estuvieron ofreciendo prórrogas anticipadas de licencias?

Sí, esa es otra de las herramientas. En los últimos 5 años de la concesión la inversión declina porque la empresa tiene la incertidumbre de si va a seguir siendo la operadora o no. Con las prórrogas anticipadas buscamos evitar eso. Lo que que-

remos es que la inversión de los últimos años de la concesión alcance los niveles de los primeros años de lo que sería la próxima concesión.

¿De cuántas áreas se fue YPF en Mendoza?

Se fue de 14 áreas en el Plan Andes I. Fueron tres clústeres. El Clúster Norte pasó a Petróleos Sudamericanos, el Clúster Llanqueto a Petroquímica Comodoro Rivadavia y el Clúster Sur a Quintana Energy y TSB.

El Sindicato de Petroleros Privados de Mendoza denunció cerca de 900 despidos en la concesión en la que Petróleos Sudamericanos reemplazó a YPF.

Ninguna de las empresas que entraron en los clústeres despidió a ex empleados de YPF. Las desvinculaciones han sido en empresas de servicios que YPF tenía contratadas, pero si estamos diciendo que las nuevas empresas tienen que ser más eficientes, no les podemos pedir que carguen con el peso de las compañías de servicios que trabajaban para YPF porque eso es

inviabile. En el caso de Petróleos Sudamericanos, operan en áreas maduras con altísimos cortes de agua y necesitaban hacer una reingeniería de costos.

¿YPF sigue operando en los campos no convencionales de la provincia?

Sí, está operando dos pilotos que perforó a fines de 2023 en las áreas CNVII y Paso de las Bardas Norte. Los dos dieron buenos resultados y comprometió una tercera perforación con el doble de profundidad y de extensión. Los primeros pilotos fueron a 1200 metros de profundidad y 1200 metros de rama horizontal y ahora van a ir a 2500 metros en cada caso porque los resultados de los primeros pilotos fueron muy parecidos a los de Vaca Muerta Neuquén. Además de YPF, en la lengua mendocina de Vaca Muerta, Quintana y TSB, que le adquirieron a YPF el área Cañadón Amarillo, comprometieron una inversión inicial de 44 millones de dólares. De ese total, 4 millones son para una sísmica 3D que está terminando y 40 para un primer pozo exploratorio. _



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



LA AGENDA DE LA LOGÍSTICA MARÍTIMA DE DERIVADOS

Las operaciones offshore demandan cada vez más especialización de empresas logísticas

Bahía Grande presenta en la AOG Expo 2025 su servicio de transporte marítimo para cargas petroquímicas, con una flota especializada para productos químicos, gases licuados y derivados del petróleo.

La logística marítima se convirtió en un componente estratégico que impulsa el desarrollo energético y que tendrá renovado impulso no sólo con la exploración offshore del Mar Argentino y su eventual producción hidrocarburífera, sino también a partir de la concreción de los dos mega proyectos exportadores de petróleo y gas natural licuado desde las costas de Río Negro.

Ante ese escenario, la empresa naviera Bahía Grande se presenta en la Argentina Oil & Gas Expo con una oferta de servicios especializados que buscan atender la demanda de crecimiento sostenido del sector de los hidrocarburos.

«Especialmente con el avance de Vaca Muerta y los proyectos offshore en la plataforma continental, el transporte marítimo de cargas petroquímicas enfrenta



nuevos desafíos que demanda estar a la altura con soluciones seguras, eficientes y sustentables que acompañen la evolución de la industria», explicaron desde la compañía.

Como empresa naviera con más

de 35 años de trayectoria en el transporte de hidrocarburos y soluciones offshore, Bahía Grande se alinea con las tendencias globales que viene experimentando la logística energética y que redefinen el transporte marítimo.

Flota especializada

En ese sentido, la oferta de servicios incluye la disponibilidad de una flota especializada para productos químicos, gases licuados y derivados del petróleo, con tecnología de última generación, con una operatoria basada en la digitalización de procesos, trazabilidad en tiempo real y planificación

COMO NAVIERA CON MÁS DE 35 AÑOS DE TRAYECTORIA EN EL TRANSPORTE DE HIDROCARBUROS, BAHÍA GRANDE SE ALINEA CON LAS TENDENCIAS GLOBALES DE LA LOGÍSTICA ENERGÉTICA.

predictiva para generar eficiencia operativa.

La misma se apoya también en protocolos de seguridad rigurosos, el cumplimiento de normativas internacionales, y el compromiso ambiental, con embarcaciones que incorporan sistemas de reducción de emisiones y gestión responsable de residuos.

Bahía Grande tiene base operativa en Buenos Aires y presencia activa en los principales corredores marítimos del país, lo que le permite trabajar en cooperación con sus clientes para diseñar soluciones logísticas a medida.

Historia

La empresa fue fundada en 1987 por Guillermo Jacob como pionera de la pesca de calamar en Argentina. En 2008 se diversificó hacia el sector Oil & Gas con el inicio de operaciones de servicios offshore y transporte de combustibles con un período de expansión de flota entre 2011 y 2016 con la incorporación de buques tanque para YPF.

En 2018, Bahía Grande comenzó el contrato del Normand Commander, el buque multipropósito más moderno del país, y a partir de 2024 se incorporan a la flota el BG Warrior y el BG Agnes, lo que le permite extender sus operaciones a Brasil y Uruguay.

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

LA APUESTA POR LA INNOVACIÓN EN LA INDUSTRIA

Innovation Day, un impulso a la transformación y a la creación colaborativa

Bajo el lema de «Inspirar la transformación: innovación y colaboración en la industria», en la XV AOG Expo se realizará la primera edición del *Innovation Day* organizada por el IAPG. La iniciativa incluirá disertaciones y exposiciones de casos reales, además de propiciar espacios de networking.



La **AOG Expo 2025 funciona** como un escenario natural para dimensionar los desarrollos tecnológicos que tracciona la industria de Oil & Gas y conocer los nuevos avances en materia de innovación y digitalización que se registraron en el sector. En esa clave, María Isabel Pariani, que integra el Comité Organizador y Presidente de la Comisión de Innovación Tecnológica del IAPG, subraya la importancia de «cuestionar los paradigmas tradicionales de la industria, que en ocasiones pueden obstaculizar la adopción de nuevas ideas». Su visión resalta la necesidad de «abrir la mirada, aprender de sectores que ya atravesaron pro-

cesos de transformación y adaptar esas experiencias a la realidad del Oil & Gas», lo que enriquece y potencia la innovación en el sector. Para adentrarse en esa agenda, el lunes 8 de septiembre se llevará adelante el Innovation Day, una jornada que lleva el título de «Inspirar la transformación: Innovación y colaboración en la industria», liderado por una equipo integrado por Pariani, Pablo Baralle (YPF), Gabriela Franzoni (AES), Adrián Trujillo (TGS), Eduardo Bosio (socio personal), Constantino Espinosa (Tenaris), Daniel Rellan (IAPG) y Cynthia Restivo (IAPG). Se espera que el Innovation Day sirva para

LA INICIATIVA INCLUIRÁ DISERTACIONES Y EXPOSICIONES DE CASOS REALES, ADEMÁS DE PROPICIAR ESPACIOS DE NETWORKING.

fortalecer una red activa y sostenida, que involucre a participantes de distintas áreas de la industria y de otros sectores, fomentando una mejor articulación entre el IAPG y la industria para la «co-creación

de soluciones con enfoques sistémicos», explicó Pariani. La iniciativa incluirá disertaciones y exposiciones de casos reales, además de propiciar espacios de networking. Pariani anticipó que los paneles de discusión convocarán a referentes del sector energético y de otras industrias, con el fin de compartir estrategias relacionadas con metodologías de innovación, colaboración y transferencia de saberes interdisciplinarios. «Las empresas ya establecidas en formaciones no convencionales, como Vaca Muerta, y aquellas que aspiran a integrarse a este ecosistema, hallarán una oportunidad sin igual para conocer las últimas novedades y expandir sus vínculos comerciales», indicó.

Transformación digital

La especialista detalló que se abordarán desafíos cruciales para la industria. Entre ellos, destacó la necesidad de acelerar la digitalización, incorporar prácticas sostenibles, optimizar costos sin perder competitividad, atraer talento joven y adoptar enfoques sistémicos que integren múltiples dimensiones de la innovación. Además, consideró fundamental cuestionar los paradigmas tradicionales de la industria, que en ocasiones pueden obstaculizar la adopción de nuevas ideas.

El valor diferencial del Innovation Day, según Pariani, reside en que «no se limita a exponer casos, sino que invita a la acción y a la reflexión conjunta». Es un espacio donde los asistentes no solo escuchan, sino que participan activamente, intercambiando ideas y pueden generar conexiones valiosas. La combinación de experiencias del sector de Oil & Gas y de otras industrias innovadoras lo convierte en una propuesta única, ofreciendo inspiración práctica y aprendizajes aplicables.

Asimismo, Pariani mencionó que el evento busca impulsar la implementación de la innovación como disciplina organizacional y la consolidación de una comunidad de práctica de profesionales, apor-

tando así un verdadero valor estratégico al sector. Es un catalizador que va más allá de la mera exposición de ideas. Para la representante del IAPG, el evento se erige como un espacio donde la participación activa de los asistentes es clave, propiciando un intercambio de conocimientos y la creación de redes valiosas que impulsen la innovación. «La apuesta es que el Innovation Day pavimente el camino para que la industria argentina construya un futuro más competitivo, resiliente y adaptado a las dinámicas globales a través de la innovación colaborativa», señaló.

EL PROGRAMA DEL INNOVATION DAY RESERVA UN ESPACIO SIGNIFICATIVO PARA LA REMEMORACIÓN Y EL INTERCAMBIO SOBRE EL «CLUB DE LA INNOVACIÓN»

Club de la Innovación

En línea con los objetivos del evento, el programa del Innovation Day reserva un espacio significativo para la rememoración y el intercambio sobre el «Club de la Innovación». El IAPG busca reforzar la participación activa de los diversos actores de la industria en su Comisión de Innovación Tecnológica.

La aspiración es que esta Comisión se consolide como un «espacio de encuentro permanente» donde profesionales y empresas puedan ir más allá del intercambio de casos de éxito, para «discutir desafíos comunes, generar proyectos colaborativos y desarrollar una verdadera comunidad de práctica de profesionales de la innovación». Este objetivo resuena con la visión de Pariani sobre la «consolidación de una comunidad de práctica de profesionales» y el impulso a la innovación como «disciplina organizacional»._



45 años de trayectoria, innovación y compromiso en Argentina.

Visitanos en el Hall 3 - Stand D40



AESA EN AOG 2025

Seguridad, eficiencia y compromiso con el desarrollo energético

AESA pone el foco en cuatro pilares —eficiencia, calidad, innovación y seguridad— para alcanzar los hitos de cada proyecto, acompañar el crecimiento de sus clientes y cumplir con los objetivos y desafíos del Plan 4x4 de YPF.

AESA, compañía líder que integra ingeniería, fabricación, construcción y servicios para la industria, presentará en la AOG 2025 su portafolio de soluciones con foco en la eficiencia, calidad, innovación y seguridad. Cuatro pilares fundamentales para alcanzar los hitos de cada proyecto, acompañar el crecimiento de sus clientes y cumplir con los objetivos y desafíos del Plan 4x4 de YPF.

AESA alcanzó hitos estratégicos para el desarrollo energético del país. Finalizó la construcción de nuevas plantas de tratamiento de hidrocarburos y tendido de ductos en Vaca Muerta y se encuentra liderando la construcción de la planta Cabecera de Bombeo del oleoducto Vaca Muerta Sur (VMOS), nodo clave que permitirá transportar el crudo de Vaca Muerta



hacia la costa rionegrina y potenciar la capacidad exportadora de la Argentina.

Adicionalmente, la compañía se encuentra al frente del proyecto de construcción de un Nuevo Tren de Fraccionamiento (NTF) en la planta fraccionadora de gas de Compañía

MEGA en Bahía Blanca, que incluyó la fabricación, transporte y montaje de 3 columnas de gran porte. En lo que respecta a Downstream, concluyó la readecuación de instalaciones en el Complejo Industrial Plaza Huincul, Neuquén y concretó avances significativos en el proyec-

to NEC-B en el Complejo Industrial Luján de Cuyo, Mendoza.

AESA como empresa de servicios, es consciente de la relevancia y magnitud de los proyectos que está encarando la industria. En virtud de ello, acompaña este desarrollo a través de sus servicios de: integridad y tecnologías digitales innovadoras, Operación y Mantenimiento, Logística de Arenas, Equipos de Torre, Servicios Medio Ambientales y de Puesta en Marcha.

COMO NOVEDAD, AESA PRESENTA EN LA PLAZA DE MÁQUINAS DE AOG 2025 UN SIMULADOR DE CONDUCCIÓN SEGURA EN TERRENOS DIFÍCILES.

Innovación y seguridad en la Plaza de Máquinas

Como novedad, AESA presenta en la Plaza de Máquinas de AOG 2025 un simulador de conducción segura en terrenos difíciles, herramienta diseñada para reforzar la capacitación continua de prácticas de manejo defensivo, en campo, optimizando los tiempos de la operación.

Invitación al stand - Charlas destacadas

Durante la feria, AESA ofrecerá un ciclo de charlas técnicas y de innovación en su stand, como: Innovación en Ingeniería Eléctrica e Instrumentación; Montaje seguro y eficiente de columnas de proceso; Monitoreo de vibraciones online en equipos de perforación; Gestión de proveedores en proyectos industriales y Soluciones Avanzadas a medida para la industria, entre otras.

Estas instancias serán una oportunidad para compartir conocimiento, dialogar sobre tendencias y acercarse a los especialistas de la compañía. El equipo de profesionales de AESA estará disponible en el stand para asesorar, conversar y explorar oportunidades de colaboración .



non



Gobierno de la Provincia del Neuquén

ENTREVISTA CON JULIÁN ESCUDER, COUNTRY MANAGER DE PLUSPETROL ARGENTINA

«La volatilidad nos obliga a diseñar desarrollos con flexibilidad y foco en la competitividad»

El directivo de Pluspetrol brindó detalles de las proyección de producción que espera la compañía en La Calera y Bajo del Choique, sus dos campos estrella en Vaca Muerta. Cómo puede impactar en esos proyectos la volatilidad de los precios internacionales del barril.

Tras la adquisición de los activos de ExxonMobil, Pluspetrol se convirtió en una de las operadoras que más expectativas despierta en Vaca Muerta. Al desarrollo de La Calera, un campo único por los niveles de gas asociado al petróleo que produce, la compañía le sumó otro yacimiento top como Bajo del Choique, uno de los principales bloques del hub norte de Vaca Muerta. En diálogo con el Diario de la AOG, Julián Escuder, country manager de Pluspetrol Argentina, repasó los desafíos que enfrentan esos desarrollos.

¿Cómo definiría el momento que atraviesa la industria de Oil&Gas en la Argentina?

Si bien la volatilidad en el precio de petróleo es constante en nuestra industria, en este momento de fuerte crecimiento en nuestro país agrega un componente que nos obliga a diseñar los desarrollos con flexibilidad y mucho foco en la eficiencia. Todos los proyectos que tenemos como industria claramente marcan que estamos ante una expansión que tendrá un impacto muy positivo de largo plazo para el país, en la generación de exportaciones y empleo. La industria tiene un gran potencial, pero enfrenta desafíos significativos tanto a nivel global como local.

Con un petróleo en torno a los 65 dólares, ¿Cómo se adapta la estrategia de inversiones de la compañía para 2026?



Diseñamos nuestros planes de desarrollo de largo plazo para que tengan flexibilidad y puedan adaptarse sin renunciar a los objetivos de producción y rentabilidad. Trabajamos con foco en eficiencia operativa, costos y sostenibilidad para que nuestros proyectos sean tan resilientes como sea posible a una variable no controlable como los precios internacionales. Para el 2025 estamos invirtiendo más de US\$ 1000 millones para el desarrollo de nuestros activos y continuaremos en 2026 con montos de similar magnitud, tanto en facilities como en drilling.

¿Cuáles son los principales proyectos que está llevando adelante Pluspetrol?

En el presente, tenemos nuestro foco puesto en nuestras operaciones de Vaca Muerta: La Calera y Bajo del Choique – La Invernada. Las inversiones mencionadas de más de US\$ 1.000 Millones están destinadas al desarrollo de las mismas, y su incremento en producción.

En La Calera, junto a nuestro socio YPF, pusimos en marcha una expansión de planta durante el primer semestre del año que nos permite procesar 14,5 millones de m3/d de gas y 4.800 m3/d de condensado.

Inmediatamente después, adjudicamos el contrato EPC para la ampliación que nos permitirá contar con una capacidad de 17 millo-

nes de m3 en gas y 9.600 m3 de condensado, que estará disponible a finales del 2027.

En Bajo del Choique – La Invernada, activo que adquirimos a fines del 2024, tenemos un plan ambicioso para incrementar la producción y actividad en los próximos años. Comenzamos la operación implementando actividades que nos permitieron pasar de 5.600 bbl/d a los actuales 13.000 bbl/d. Para fines de año, nuestro plan de perforación y facilidades nos permitirá alcanzar los 20.000 bbl/d.

Mirando el mediano plazo de este activo, estamos llevando adelante la obra de una Planta de Producción temporal de petróleo con capacidad de 10.000 bbl/d y dos plantas de producción de petróleo con capacidad de 25.000 bb/d cada una, con el objetivo de alcanzar un total de 62.000 bbl/d para finales del 2027.

¿Qué condiciones locales e internacionales considera imprescindibles para que Vaca Muerta pueda escalar su producción?

Dentro de las locales, consideramos que contar con un entorno macroeconómico estable y previsible es crucial para atraer inversiones y reducir el costo de capital. Asimismo, iniciativas tales como el RIGI, marcan un camino para lograr esa estabilidad de largo plazo.

También es importante contar con infraestructura adecuada, para optimizar el transporte y logística.

Un factor que funcionará como un catalizador del desarrollo de nuestra industria será el ingreso de nuevos jugadores, principalmente en las áreas de servicios como de midstream e infraestructura. Si nos enfocamos en Pluspetrol, las medidas que hemos tomado en la compañía son: optimización de costos; eficiencia operativa y sostenibilidad.

A través de estas iniciativas, hemos logrado reducciones significativas en los DTM de equipos de perforación ganando una cantidad de días que nos hace más competitivos. Respecto a completación, logramos acordar con nuestros especialistas técnicos una nueva fórmula de arena, que nos permite mitigar el impacto logístico que comentamos antes, combinando arenas de lejanía y cercanía, y reduciendo costos logísticos. a la fecha tenemos casi 40 iniciativas que estamos llevando adelante, muchas de ellas en línea con la industria, trabajando de manera colaborativa.

¿Cómo están gestionando la disponibilidad de insumos estratégicos?

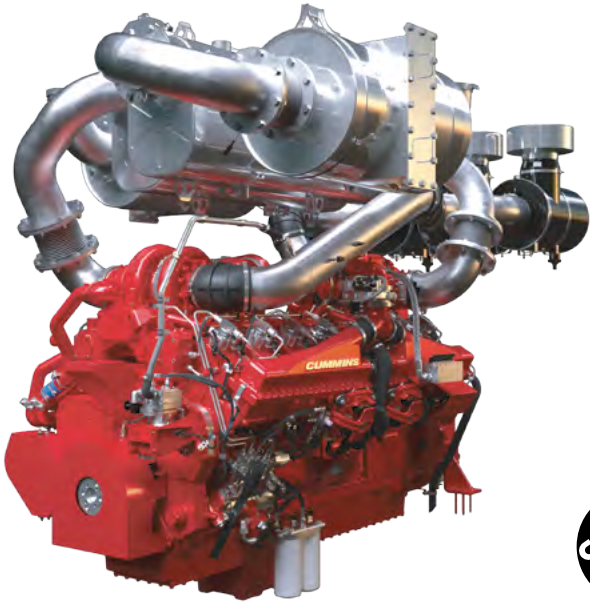
Para las compañías que estamos embarcadas en proyectos no convencionales, los principales cuellos de botella logísticos tienen que ver con el transporte de grandes volúmenes de insumos a la hora de avanzar con la factoría de pozos. Solo para tener una idea, utilizamos entre 25.000 a 35.000 toneladas de arena por pad fracturado, y la transportamos en camiones de a 25 tons. Lo que implica más de 1.000 vueltas de camión por pad. En este caso, se vuelve inviable mantenernos en el esquema de compra spot, por lo que venimos incursionando en modelos de contratos que nos den mayor previsibilidad en el abastecimiento tanto a nosotros como a nuestros proveedores, apuntando a ventanas de 24 meses, que incluyan el compromiso y como contraprestación el stock en la zona garantizado._

Tecnología Cummins

Dual Fuel: Diésel + Gas

Sustitución máxima de diésel de hasta un 70%.

Power Onward™



NUEVOS MERCADOS PARA EL GNC

La masificación del gas natural en la logística, motor de la transición energética en Vaca Muerta

Juan Manuel Bazaul, presidente de JBS, analiza el rol crucial de los servicios de transporte en el despegue de Vaca Muerta. La compañía apuesta por la reconversión de su flota a GNC y por la digitalización.



La consolidación de Vaca Muerta como una de las principales formaciones no convencionales del mundo generó un momento histórico para el sector de Oil & Gas, con un efecto multiplicador en toda la cadena de valor. En este escenario, Juan Manuel Bazaul, presidente de la empresa de logística JBS, analiza el papel fundamental que cumple el sector en el que se desempeña. Aunque la demanda de servicios logísticos crece de manera sostenida, Bazaul advierte sobre los desafíos que impone la macroeconomía argentina, como la inflación y las dificultades de financiamiento. Frente a este panorama, y en diálogo con el Diario de la AOG, sostiene que «no

hay margen para la incertidumbre» y que es necesario «actuar, tomar decisiones e ir para adelante».

JBS está liderando la transformación del transporte a través de dos ejes centrales: la reconversión de su flota a GNC y una fuerte apuesta por la digitalización. Estas estrategias no solo generan eficiencia y reducen costos, sino que también fortalecen la balanza comercial del país y posicionan a la compañía como un socio estratégico para las operadoras.

¿Cómo describiría el momento actual de la industria de Oil & Gas desde la perspectiva de su empresa?

El sector vive un momento histórico. Vaca Muerta se consolida como una de las principales formaciones no convencionales del mundo y eso genera un efecto multiplicador en toda la cadena de valor. Desde nuestra empresa lo vemos con optimismo y responsabilidad: la demanda de servicios logísticos crece de manera sostenida y abre oportunidades de inversión. Sin embargo, el desafío es mayúsculo. La macroeconomía argentina plantea dificultades de financiamiento, inflación y volatilidad en los costos. En Vaca Muerta no hay margen para la incertidumbre: hay que actuar, tomar decisiones e ir para adelante. En JBS asumimos esa convicción y la aplicamos todos los días, generando eficiencia, previsibilidad y soluciones concretas para acompañar el desarrollo energético del país.

¿Podría describir cuáles son los principales proyectos en los que está embarcada su empresa y cuáles ventajas de su implementación?

Nuestro proyecto insignia es la reconversión de la flota hacia la movilidad a GNC. Esta decisión tiene ventajas evidentes: reducimos costos de combustible frente al gasoil, operamos con gas nacional —lo que evita importar divisas— y además disminuimos la huella ambiental. En JBS tenemos una convicción muy clara: en Vaca Muerta no hay margen para dudar, no hay lugar para la incertidumbre.

Ya es una realidad, existe, y nuestro deber como empresa es actuar y avanzar. Esa visión es la que nos impulsó a invertir en GNC y a posicionarnos como pioneros de un transporte más competitivo y sustentable. A corto plazo, las oportunidades están en la logística de arena de fractura, clave para sostener la actividad. A mediano plazo, identificamos un gran potencial en desarrollar corredores verdes de transporte pesado a GNC, uniendo regiones productivas como Entre Ríos, La Pampa y Neuquén. Esto no solo aporta competitividad al sector, sino que también contribuye a la balanza comercial del país.

JUAN MANUEL BAZAUL:
«QUIERO AGRADECER A TECPETROL Y A SU PLAN DE DESARROLLO DE PROVEEDORES PRO PYME, QUE NOS ACOMPAÑÓ EN TODO ESTE PROCESO DE TRANSFORMACIÓN.»

Nuevos nichos de crecimiento

¿En qué segmentos o nichos del mercado ve mayores oportunidades para apuntalar su crecimiento en el sector?

Identificamos dos nichos concretos. Por un lado, la logística

de última milla en Vaca Muerta, que exige operar 24/7 con altos estándares de eficiencia y seguridad. Por otro, el transporte de larga distancia de insumos estratégicos, en particular la arena de fractura. En ambos casos, la movilidad a GNC genera un diferencial muy concreto: menor costo por tonelada transportada, mayor previsibilidad y reducción de emisiones. Son segmentos complementarios que nos permiten crecer de manera sustentable en lo operativo y en lo económico.

¿Qué rol está jugando la digitalización y la automatización en sus operaciones?

La digitalización es central en nuestra gestión. Implementamos telemetría en toda la flota, lo que nos permite monitorear en tiempo real consumos, recorridos, tiempos de carga y hábitos de conducción. Con esos datos optimizamos rutas, anticipamos mantenimientos y reducimos costos. También incorporamos procesos de automatización administrativa que nos permiten ser más ágiles y liberar recursos para la planificación estratégica. Desde el punto de vista económico, la digitalización se traduce en menos imprevistos y más competitividad por tonelada transportada.

¿Podría dar un ejemplo de una innovación concreta que haya mejorado su eficiencia o competitividad?

El ejemplo más claro es la reconversión de camiones de gasoil a GNC. Esta innovación nos permitió reducir de manera significativa el costo operativo, ganar previsibilidad gracias al uso de gas nacional y disminuir la huella ambiental. Desde el punto de vista económico, cada camión reconvertido significa un ahorro directo y una contribución a reducir la necesidad de importar gasoil. Esto impacta positivamente en nuestra empresa, en la competitividad de Vaca Muerta y en la macroeconomía del país.



Plaza Huincul . Provincia del Neuquén

[transporte-peduzzi](#)

#somopeduzzi



ABAC, uno de los referentes en accesorios para control de fluidos, estará presente en el Stand 1D-40 de la Argentina Oil & Gas Expo 2025 para dar a conocer su nueva imagen corporativa y sus recientes desarrollos para aplicaciones de media y alta presión.

Con más de 45 años de trayectoria, ABAC se especializa en el diseño, fabricación y comercialización de componentes para sistemas de presión, caudal y control de fluidos en aplicaciones industriales. Su Sistema de Gestión de la Calidad está certificado por TÜV Rheinland, bajo la norma internacional ISO 9001:2015.

Entre las innovaciones que presentará en AOG 2025 se destacan una nueva válvula esférica de alta presión y alto caudal; conectores a doble virola para 10.000 y 15.000 psi; y mangueras termoplásticas para aplicaciones de alta presión. Estos productos se suman a su línea de válvulas manuales, manifolds para instrumentos, válvulas esféricas, accesorios para GNC, uniones para tubos ABALOK (imperiales y métricos), accesorios roscados y uniones generadoras de presión.

La compañía desde su planta en la zona Oeste del Gran Buenos Aires, abastece a industrias de procesos como petroquímica, petróleo y gas, generación de energía, GNC y celulosa y papel. Eduardo Cambiasso, director de Ingeniería de ABAC, da detalles de la participación en la AOG:

-En esta nueva edición de la AOG Expo estarán presentando nuevos productos que ofrece la compañía. ¿Cuáles son y para qué objetivos fueron diseñados?

ABAC EXPONE SUS DESARROLLOS MÁS RECIENTES

Nueva imagen e innovaciones en alta presión para la industria de Oil&Gas

Con más de 45 años de trayectoria, ABAC presentará su renovada imagen corporativa y una serie de desarrollos de alta presión para el control de fluidos para consolidar su liderazgo.



En esta edición llegamos con una propuesta renovada: una nueva línea de conectores HPLOK de hasta 10.000 PSI (690 BAR), Válvulas esféricas de hasta 22.500 PSI y Mangueras Termoplásticas para aplicaciones de alta presión de 15.000 y 20.000 PSI.

-¿Cómo fue el proceso de desarrollo de estos nuevos productos?

Sumamos tecnología de última generación en mecanizado y realizamos pruebas rigurosas en condiciones extremas para garantizar un desempeño superior de nuestros productos, transformando la oferta existente en el mercado.

-La empresa redefinió la identidad de la marca. ¿Cuál fue el propósito?

Queríamos que nuestra imagen corporativa reflejara lo que somos hoy: una empresa moderna y en constante evolución, que mantiene los sólidos cimientos que la fundaron. Nuestra meta es proyectar a ABAC como un referente local y regional, respaldado por más de 45 años de trayectoria.

-¿Cómo describiría el momento actual de la industria de Oil & Gas?

Vemos que la industria de Oil & Gas atraviesa un momento de gran dinamismo, especialmente en regiones como Vaca Muerta. Como provee-

dores, este contexto representa una oportunidad única para aportar valor agregado en eficiencia operativa, innovación tecnológica y soluciones adaptadas a los desafíos actuales. Sin embargo, también enfrentamos una serie de desafíos estructurales. La volatilidad del precio del petróleo y la incertidumbre política son desafíos reales. Creemos que el crecimiento sostenible en este entorno exige flexibilidad, visión de largo plazo y una fuerte articulación con toda la cadena de valor.

-En los últimos 12 meses, ¿qué cambios de mercado tuvieron el mayor impacto en su negocio?

La demanda de soluciones más exigentes y de entrega inmediata nos llevó a ampliar nuestro stock estratégico, optimizar procesos y acelerar la logística. También creció la necesidad de productos personalizados, un terreno en el que tenemos amplia experiencia.

-¿Qué estrategias están implementando para diferenciarse y construir su propia identidad?

Innovación, atención personalizada y cumplimiento. Apostamos por soluciones que no solo cumplen con las especificaciones técnicas, sino que las superan. Sumamos un equipo técnico profesional y la capacidad de adaptarnos rápidamente a los requerimientos del cliente.

-¿Cómo ha evolucionado la relación con las operadoras/productoras en términos de contratación, plazos y condiciones comerciales?

Vemos procesos de compra más profesionales y exigentes, con foco en la trazabilidad y la confiabilidad del proveedor. Los plazos siguen siendo ajustados, pero nuestra inversión en capacidad productiva y stock nos permite responder sin demoras.

-¿Qué rol está jugando la digitalización y la automatización en sus operaciones?

Son claves. La digitalización nos da control total de inventarios, optimiza las compras y nos permite monitorear cada etapa del proceso productivo. La automatización en planta elevó la precisión y redujo tiempos, mejorando nuestra competitividad.

-¿Podría dar un ejemplo de una innovación concreta que haya mejorado su eficiencia o competitividad?

La incorporación de maquinaria de última generación redujo en un 30% los tiempos de producción y garantizó una repetitividad perfecta en piezas críticas, algo fundamental para mantener la confianza de nuestros clientes._

VACA MUERTA OIL SUR, RÍO NEGRO, ARGENTINA

CONSTRUIMOS PARA TRANSFORMAR

GAS Y PETRÓLEO | ENERGÍA | PROYECTOS INDUSTRIALES



sacde



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

BLC OIL & GAS SE PRESENTA COMO PARTNER TECNOLÓGICO DE LA INDUSTRIA

Vaca Muerta: el rol clave del software y la digitalización en las operaciones petroleras

En el actual escenario de la industria, la digitalización y la automatización son herramientas clave. La capacidad de monitorear, diagnosticar y controlar las operaciones se volvió un factor determinante que impacta en la eficiencia.



La industria del petróleo y gas en la Argentina está consolidando una transformación con nuevas formas de optimizar la producción y enfrentar un mercado global cada vez más competitivo. El auge de las operaciones en Vaca Muerta, con su enfoque en lo no convencional, redefinió el escenario, impulsando a las empresas a adoptar y desarrollar nuevas tecnologías y aplicaciones para reducir costos y mejorar la eficiencia en un contexto macro desafiante.

Vanessa Gazcón, Account Manager de BLC Oil & Gas, aborda la experiencia de 40 años de la compañía en estos terrenos de la industria cada vez más competitiva y revela cómo su software ayuda a los clientes a superar los múltiples obstáculos actuales operativos, ofreciendo soluciones a medida que acompañan la madurez digital de cada proyecto, consolidando así su rol como socio tecnológico en la cadena de valor energética.

¿Cuáles son los principales desafíos que enfrenta hoy su empresa para operar y crecer en este entorno macroeconómico?

El mercado petrolero argentino atraviesa una etapa con un fuerte impulso hacia la digitalización de las operaciones. Los desafíos incluyen soluciones específicas para el no convencional y para el convencional orientadas a la disminución de costos operativos.

BLC Oil & Gas responde a estos desafíos con Optimum O&G, un software orientado a mejorar la eficiencia y toma de decisiones en distintos entornos operativos. Además, desde todas las áreas de la compañía integramos criterios de sostenibilidad, optimizando recursos, reduciendo emisiones y promoviendo operaciones más responsables.

En los últimos 12 meses, ¿Qué cambios de mercado tuvieron el mayor impacto en su negocio?

El avance de proyectos como Vaca Muerta y el crecimiento de la producción no convencional han sido los cambios más impactantes. En contraste, el mercado petrolero en el Golfo San Jorge ha mostrado una reducción en actividad, afectando la demanda de servicios.

Esto nos llevó a una revisión interna sobre cómo contribuir en estos mercados de una forma eficiente.

¿En qué segmentos o nichos del mercado ve mayores oportunidades para apuntalar su crecimiento en el sector?

Los segmentos de monitoreo, diagnóstico, optimización y control a boca de pozo están creciendo rápidamente.

¿Qué estrategias están implementando para diferenciarse y construir su propia identidad?

Nuestra estrategia se enfoca en ser un socio tecnológico confiable, con

visión de largo plazo y compromiso con la eficiencia operativa y presencia local.

¿Cómo ha evolucionado la relación con las operadoras/productoras en términos de contratación, plazos y condiciones comerciales?

Cada vez se valora más la capacidad de integración con sistemas existentes y la rapidez en la implementación. BLC Oil & Gas ha ajustado su propuesta comercial para acompañar esta evolución, fortaleciendo la confianza y el valor agregado.

BLC OIL & GAS RESPONDE A LOS DESAFÍOS DE LA INDUSTRIA CON OPTIMUM O&G, UN SOFTWARE DE MEJORA DE EFICIENCIA Y TOMA DE DECISIONES EN DISTINTOS ENTORNOS OPERATIVOS.

¿Qué rol está jugando la digitalización y la automatización en sus operaciones?

BLC Oil & Gas nace como una empresa especializada en automatización, lo que define nuestra visión tecnológica desde el inicio. Además, nuestras soluciones se adaptan a distintos niveles de madurez digital, acompañando la evolución tecnológica de cada cliente.

¿Qué condiciones macro y sectoriales serían necesarias para que la cadena de valor de la industria pueda despegar?

A mayor articulación entre operadoras, proveedores y el Estado, podemos acelerar proyectos y reducir burocracia.

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

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

opticawolfcenternqn Optica Wolf Center

PATAGONIA - ARGENTINA

OPTICA

WOLF

CENTER

Para toda la vida!!

ORGANIZA IAPG

ENTREVISTA CON FEDERICO RESIO, CEO DE PRODENG

La industria no convencional exige eficiencia e innovación: la respuesta desde el campo

Las soluciones FrackStack, FPDO, Flowback y TPFs —desarrolladas con tecnología propia por ProdEng— apuntalan la estrategia de efficientizar la operación en Vaca Muerta con foco en el manejo de fluidos erosivos en entornos exigentes.

ProdEng es una empresa argentina de servicios para la industria del Oil&Gas, fundada en 2014, que actualmente cuenta con más de 380 colaboradores y está especializada en manejo de fluidos erosivos en yacimientos no convencionales. La firma combina agilidad operativa con una cultura organizacional centrada en la colaboración, planificación y seguridad, orientando su propuesta de valor hacia la eficiencia, la innovación tecnológica y la sostenibilidad, con foco en la Cuenca Neuquina.



¿Cómo describen el momento actual de la industria y los principales desafíos?

La industria del Oil & Gas en Argentina se encuentra en una etapa de consolidación, particularmente en Vaca Muerta, que ya se posiciona como un activo estratégico con proyección de crecimiento sostenido para los próximos años.

Estamos atravesando un momento de récord de producción y actividad, pero también enfrentamos un gran desafío en términos de competitividad. Desde ProdEng creemos que la única forma de lograrlo es a través de un trabajo articulado entre operadoras, proveedores y sindicatos, que habilite un desarrollo consistente.

Al mismo tiempo, la situación macroeconómica genera presión sobre los costos en dólares, lo que intensifica la necesidad de optimizar procesos.

El desafío es claro: prestar servicios rentables en un entorno donde los clientes presionan por bajas de precios, mientras los costos estructurales aumentan.

¿Podría describir cuáles son los principales proyectos en los que está embarcado su empresa y cuáles ventajas de su implementación?

ProdEng definió hace ya varios años una estrategia clara: especializarse en servicios que resuelvan el manejo de fluidos erosivos en el desarrollo no convencional.

Actualmente, la empresa presta servicios de flowback para operadoras como Tecpetrol, Pluspetrol, Pampa y Vista, tanto en desarrollos de petróleo como de gas. Entre los avances más relevantes, se destacan el drenaje remoto de trampas de arena, el monitoreo remoto de variables críticas, y la medición digital de arena, herramientas que aumentan la eficiencia operativa y reducen la exposición a riesgos.

En el segmento de FracStack, ProdEng trabaja desde hace tiempo junto a Tenaris y Tecpetrol, desarrollando mejoras para reducir la necesidad de mantenimiento de válvulas en campo y disminuir los tiempos de fractura. Esto derivó en la creación de FOCUS, un sistema

que digitaliza el 100% de las maniobras, elevando la seguridad, trazabilidad y velocidad operativa, y contribuyendo significativamente a la reducción de NPT.

RESIO: «AL MISMO TIEMPO, LA SITUACIÓN MACROECONÓMICA GENERA PRESIÓN SOBRE LOS COSTOS EN DÓLARES, LO QUE INTENSIFICA LA NECESIDAD DE OPTIMIZAR PROCESOS»

Por otro lado, la integración entre flowback y producción llevó a ProdEng a desarrollar una solución propia de plantas modulares TPF (Temporary Production Facilities). Este sistema permite poner en producción zonas con limitaciones de capacidad de proceso en tiempos muy reducidos. Actualmente, la compañía opera este tipo de plantas en Tecpetrol y Pluspetrol.

¿Cómo ha evolucionado la relación con las operadoras/productoras en términos de contratación, plazos y condiciones comerciales?

Vemos una evolución hacia esquemas más exigentes y con revisión constante de precios y condiciones comerciales. Si bien hemos logrado contratos de mediano y largo plazo, que nos dan previsibilidad y nos permiten estructurar servicios como en un esquema de factoría, la presión sobre precios es muy fuerte, lo que plantea un desafío permanente.

El diferencial ha estado en la relación colaborativa que logramos con varios de nuestros clientes, lo que nos permitió co-diseñar soluciones eficientes y generar una verdadera optimización de recursos.

¿Qué rol está jugando la digitalización y la automatización en sus operaciones?

La digitalización y automatización se convirtieron en pilares fundamentales del modelo operativo de ProdEng. La compañía incorporó sistemas de gestión de mantenimiento asistido por software, plataformas de monitoreo remoto de variables críticas y herramientas que permiten trazabilidad digital de cada operación, mejorando de forma sustancial la capacidad de anticipación ante fallas, reduciendo NPT y acelerando la toma de decisiones en tiempo real.

Uno de los diferenciales clave ha sido el equipo interno de innovación, integrado por especialistas en Instrumentación y Control, I+D, IT, Ingeniería de Operaciones y Opera-

ciones. La pasión del equipo técnico, sumada a una cultura de mejora continua, ha sido clave para transformar iniciativas en sistemas robustos, escalables y eficaces.

¿Podría dar un ejemplo de una innovación concreta que haya mejorado su eficiencia o competitividad?

Un caso emblemático es el desarrollo de FOCUS, un sistema originalmente pensado para digitalizar los permisos de maniobra en operaciones de FracStack. Lo que antes se gestionaba en planillas de papel —con lentitud, baja trazabilidad y riesgo de errores— se fue transformado en una plataforma digital donde el solicitante y el ejecutor interactúan en tiempo real, de forma segura y eficiente.

Con el tiempo, FOCUS fue evolucionando. El resultado es una solución que acelera las operaciones, eleva los estándares de seguridad y minimiza los errores humanos. En síntesis, una herramienta que combina velocidad, trazabilidad y control operativo, tres elementos esenciales para competir en el contexto actual de Vaca Muerta.



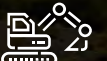




COMPAÑÍA DE TRANSPORTE Y SERVICIOS



Transporte



Movimiento de suelos



Servicios a perforación



Servicios de completación

www.tsbsa.com.ar

Cómo avanzan los proyectos para exportar GNL

Con la primera etapa del plan Argentina LNG en ejecución, el país se convertirá en un exportador de gas natural licuado a partir del 2027. Un detalle de las distintas etapas del plan que posicionará al país como un nuevo proveedor internacional de este combustible.

POR NICOLÁS DEZA

La exportación de Gas Natural Licuado (GNL) de la Argentina al mundo dejará de ser un sueño para transformarse en una realidad económica e industrial. La confirmación por parte del consorcio Southern Energy de las inversiones para instalar y poner en operación dos buques de licuefacción abrirá un horizonte exportador nuevo para la industria hidrocarburífera argentina a partir del 2027, en tanto que se trata de la primera etapa del proyecto Argentina LNG, un ambicioso plan de tres fases que en conjunto podrían representar una capacidad nominal de exportación de por lo menos 28 millones de toneladas por año de GNL.

EL GOBIERNO APROBÓ EN MAYO LA SOLICITUD DE SOUTHERN ENERGY PARA INGRESAR AL RÉGIMEN DE INCENTIVO PARA GRANDES INVERSIONES. EL CONSORCIO DESEMBOLSARÁ US\$ 6878 MILLONES..

La expectativa de comenzar a exportar GNL a partir del 2027 supone un vuelco positivo para la industria, luego de que la petrolera Petronas desistiera el año pasado de avanzar con YPF en la construcción de una planta de licuefacción en tierra. Tras la caída del proyecto,



YPF agrupó sus esfuerzos en concretar Argentina LNG, liderando las fases 2 y 3 del mismo.

Las iniciativas englobadas en Argentina LNG se llevan la atención de la industria, aunque no se descartan más anuncios. Por ejemplo, Tecpetrol, la petrolera del Grupo Techint, está diseñando y evaluando un proyecto propio para construir una planta de licuefacción modular onshore con una capacidad de 4 millones de toneladas por año (MMTPA) y que sería localizada en Bahía Blanca, provincia de Buenos Aires. A continuación, un repaso por el estado de avance de los proyectos anunciados y en ejecución.

Southern Energy

Las primeras inversiones y exportaciones de GNL provendrán del proyecto liderado por Southern Energy. El consorcio conformado por Pan American Energy (PAE), YPF, Pampa Energía, Harbour Energy y la noruega Golar LNG anunció este año dos decisiones finales de inversión (FID) para la construcción de dos plantas flotantes de licuefacción en la costa de la provincia de Río Negro, confirmando así la ejecución de la primera fase del Argentina LNG.

La primera FID fue en mayo de este año e involucra la instalación de una terminal flotante de licuefacción, el buque Hilli Episeyo. La segunda FID tuvo lugar en agosto e involucra la instalación de una segunda terminal flotante, el buque MK II. En conjunto la capacidad nominal de producción de GNL será de 6 millones de toneladas por año. El proyecto estará localizado al sur de Las Grutas, en el Golfo San Matías.

El gobierno aprobó en mayo la solicitud de Southern Energy para ingresar al Régimen de Incentivo para Grandes Inversiones (RIGI). La presentación indica que la inversión global estimada asciende a US\$ 6878 millones. La secuencia estimada de inversión prevé un desembolso superior a US\$ 3.200 millones durante la primera fase que se extiende de 2024 al 2031, mientras que en la segunda etapa del 2032 al 2035 asciende a casi US\$ 2.800 millones.

El primer buque contará una capacidad de producción de 2,45 MMTPA, el equivalente a 11,4 millones de metros cúbicos diarios de gas natural a capacidad nominal, y estará operativo en octubre de 2027. Mientras que el MKII tendrá una capacidad de 3,5 MMTPA (15,6 MM-

m3/d) y está previsto que entre en operación en el último trimestre de 2028. Los buques serán provistos por Golar.

El Hilli inicialmente operará tomando los volúmenes excedentes de la red de gasoductos existente. Por lo tanto, la Secretaría de Energía otorgó un permiso de exportación libre por 30 años, pero solamente para unos nueve meses al año. En cambio, para el buque MKII se otorgó un permiso de exportación libre por 30 años durante los 365 días del año, ya que Southern Energy construirá un gasoducto dedicado de aproximadamente 470 kilómetros desde la Cuenca Neuquina hasta el golfo.

El consorcio contactó a más de 40 potenciales offtakers y ya firmó unos 30 acuerdos de confidencialidad (NDA) con empresas interesadas en importar GNL producido en la Argentina. Las inversiones a lo largo de los 20 años de vida útil prevista para el proyecto ascenderán hasta los US\$ 15.000 millones.

EL CONSORCIO CONFORMADO POR PAN AMERICAN ENERGY (PAE), YPF, PAMPA ENERGÍA, HARBOUR ENERGY Y LA NORUEGA GOLAR LNG ANUNCIÓ ESTE AÑO DOS DECISIONES FINALES DE INVERSIÓN (FID)..

Argentina LNG, etapas 2 y 3

En paralelo a la primera etapa del Argentina LNG, YPF avanzó durante este año en las conversaciones con grandes petroleras extranjeras para materializar las etapas 2 y 3 del plan, con una expectativa de anuncio de FID para la tercera etapa antes de que finalice el 2025.

La etapa dos consiste en un acuerdo firmado a fines de 2024

entre YPF y Shell para un proyecto que involucra inversiones en upstream en Vaca Muerta, en la construcción de un gasoducto dedicado y en dos grandes buques licuefactores para exportar hasta 10 MMTPA. Este proyecto se ubicaría en la zona de Punta Colorada, Río Negro.

La tercera etapa del plan involucrará a YPF con la petrolera italiana ENI. Las empresas firmaron en abril un acuerdo para avanzar en un proyecto de producción, tratamiento, transporte y la licuefacción de gas mediante dos unidades flotantes, con una capacidad total de 12 MMTPA de GNL. El proyecto será localizado en Punta Colorada y se prevé que el primer barco comenzará a estar operativo en el año 2029.

El presidente y CEO de la petrolera controlada por el Estado, Horacio Marín, afirmó que el proyecto con ENI podría ser confirmado este mismo año. «La fase 3 que firmamos con la empresa italiana ENI tiene prevista la instancia del FID hacia finales de este año 2025, vamos avanzando muy rápido en un proceso de trabajo muy intenso entre ambas compañías para lograrlo», aseveró.

Exportaciones

La balanza energética argentina volvió a ser positiva de la mano de Vaca Muerta. El saldo entre exportaciones e importaciones de energía en 2024 fue positivo por primera vez en más de una década, anotando un superávit de US\$ 5.668 millones según datos del Indec. Los datos de este año son aún más auspiciosos, con un saldo energético en el primer semestre de US\$ 3761 millones, una cifra superior a los US\$ 2.737 millones registrados en el mismo período del año anterior.

Con las exportaciones de GNL se espera que el superávit energético crezca todavía más hacia el final de esta década y más allá. Solo para el proyecto de Southern Energy se estima que con los dos barcos se estarán exportando US\$ 2.500 millones anuales por los próximos 20 años si se toman los precios actuales como referencia .

Energía | Movilidad | Sostenibilidad



Argentina



USA



Brasil



MOVILIDAD



SERVICIOS PETROLEROS



EPC



ESCUELA ASPRO

DIGITO SE PRESENTA EN LA XV AOG EXPO

Una empresa argentina lidera la automatización del shale en EE.UU.

Todos los días se completan decenas de locaciones shale en el mundo de forma autónoma, sin exposición de personal y utilizando datos para tomar las mejores decisiones. DIGITO es la empresa argentina detrás de esta tecnología, clave para eficientizar la estimulación de pozos en Vaca Muerta.

«Todos coincidimos en que el mundo de la energía está cambiando, lo que antes requería presencia permanente en campo, hoy puede controlarse completamente de forma remota y autónoma. El desafío es lograr que eso ocurra y en forma eficiente. Y eso es lo que estamos haciendo. Somos una empresa de tecnología que nació para transformar la forma en que la energía se produce. Llevamos la digitalización al corazón de la operación, convirtiendo procesos manuales en sistemas inteligentes, conectados y autónomos», explica Ignacio Chivilo, líder de DIGITO, empresa líder en la prestación de soluciones de automatización, control, digitalización de operaciones para la industria de Oil&Gas.

Los resultados hablan por sí solos. En el último año, los sistemas



CHIVILLO: «LLEVAMOS LA DIGITALIZACIÓN AL CORAZÓN DE LA OPERACIÓN, CONVIRTIENDO PROCESOS MANUALES EN SISTEMAS INTELIGENTES, CONECTADOS Y AUTÓNOMOS»

de Sand Management que han implementado en EE.UU filtraron de manera autónoma más de 2,5 millones de kilos de arena, completando 781 pozos y realizando más de un millón y medio de actuaciones

de válvulas sin intervención humana directa.

En Argentina, recientemente alcanzaron un nuevo hito de productividad: 40 días de operación ininterrumpida, 193 purgas automatizadas, resultando en 85 horas operativas optimizadas, conso-

lidando la digitalización como un factor clave para la competitividad.

Las soluciones ya implementadas convierten procesos manuales en flujos de datos en tiempo real, ejecutan maniobras críticas de forma autónoma y aseguran continuidad operativa incluso en los entornos más exigentes, como Vaca Muerta, en Argentina o Permian y Haynesville, en Estados Unidos.

Liderar la transformación

DIGITO nació con la idea de liderar la transformación del sector utilizando herramientas propias así como soluciones del mercado, incluyendo digitación e IA. El objetivo es mejorar la eficiencia, aumentar la producción y elevar los estándares operativos y de seguridad, para

hacer realidad operaciones de upstream autónomas.

Aunque la nueva energytech tiene solo algunos meses de vida, es la continuadora de un legado con más de 95 años de trayectoria industrial y ahora con una nueva visión que está transformando la industria energética. De Neuquén a Texas, su tecnología ya opera en decenas de locaciones cada día.

Pero «DIGITO no solo se enfoca en resolver desafíos actuales» comenta Santiago Landa, responsable de desarrollo comercial, y sigue «nuestra visión es anticipar y resolver los desafíos del futuro». Y ya lo está haciendo. Con el desarrollo de dFrac, la nueva tecnología para comandar stacks de fractura directamente desde centros de control remotos de las operadoras (RTIC), se logra eliminar por completo la exposición del personal en campo y avanzar hacia locaciones 100% autónomas. Este avance se suma a sus otras dos líneas de negocio: dWell, enfocada en optimizar la boca de pozo, y dFlow, especializada en digitalizar operaciones de flowback y manejo de arena.

La visión de DIGITO es aplicar tecnología, para crear una forma de producir energía: más segura, más eficiente, convirtiendo los desafíos operativos en ventajas competitivas. Y DIGITO lo está logrando._

45°

APLA ANUAL

CANCUN 2025

OCT 20 - 23, 2025

Cancún

Los principales actores del sector petroquímico y químico de la región se reunirán en un entorno diseñado para generar conexiones, oportunidades y negocios. Conferencias de alto nivel, espacios sociales y tiempo de calidad para el networking; todo en una agenda pensada para impulsar el desarrollo de la industria.

MÁS INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES

@apla.official | www.apla.lat | @APLA

HALLIBURTON

El Futuro de la Energía

Colaboramos y diseñamos soluciones para maximizar el valor de los activos para nuestros clientes.

Aprender más

halliburton.com

Alquiler de Flota

Camiones - Hidrogrúas - Camionetas

☎ 11 3763-6356 | ✉ comercial@enertrans.com.ar

WS CALFRAC

FRACTURING CEMENTING COILED TUBING

PROGRAMA DE **ACTIVIDADES**

LUNES 8/09

DÍA
1

jog⁹ Jóvenes Oil & Gas Protagonistas de una industria en evolución 08.45 a 14.10 hs INNOVATION DAY Inspirar la transformación: Innovación y colaboración en la industria 08.30 a 09.00 hs Apertura 09.15 a 12.30 hs Bloque 1 y 2 12.30 a 14.00 hs Almuerzo 14.00 a 16.15 hs Bloques 3, 4 y 5 16.15 a 16.30 Cierre y Conclusiones IAPG y comité organizador	Charlas de los expositores 14.00 a 15.00 hs Auditorio A YPF - MESA Desarrollo Redes de Valor - Avances Auditorio B Presentación del libro «Historia jurídica de los hidrocarburos» de Juan José Carbajales 5.00 a 16.00 hs Auditorio B Mendoza: institucionalidad, competitividad e inversión en convencional y no convencional en Vaca Muerta 16.00 a 17.00 hs Auditorio B BNA - Energía y financiamiento para el crecimiento de Argentina - La visión de Banco Nación	17.00 a 18.00 hs Auditorio D Horizon partners - Nueva Alternativa de Financiamiento Internacional 18.00 a 19.00 hs Auditorio D Flargent S.A. - SLB Purification Solutions: Eficiencia en la Remoción de Sulfuros y Mercurio Encuentro con los CEOs 17.00 hs Ricardo Markous - TECPETROL Sergio Mengoni - TOTAL AUSTRAL 17.35 hs Francisco Di Raimondo - MOTO MECÁNICA ARGENTINA Margarita Esterman - SPARK ENERGY SOLUTIONS 18.10 hs Horacio Marín - YPF
--	--	--

ACTO DE APERTURA

Ernesto López Anadón - PRESIDENTE DE IAPG / **Daniel González** - VICEMINISTRO DE ENERGÍA Y MINERÍA

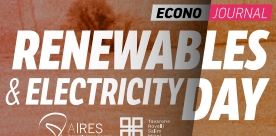
16.00 hs
Salón Auditorio

**DINAMO**
CHARLAS DE ENERGÍA

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

