



## Los planes de Pluspetrol para concretar su próximo salto productivo

10 DE SEPTIEMBRE 2025  
BUENOS AIRES — ARGENTINA

DÍA 3

ANA SIMONATO, CHEVRON ARGENTINA

«Vaca Muerta está en línea con nuestra estrategia global»

EDITADO POR  
**ECONO JOURNAL**

## INFORME SOBRE FLUJO DE DIVISAS

Cuántos dólares podría aportar el desarrollo de Vaca Muerta



## DESAFÍOS Y OPORTUNIDADES PARA LA INDUSTRIA

El impacto del compliance en la gestión de riesgos financieros y reputacionales



## ENTREVISTA A JUAN PABLO CAGNOLA, EJECUTIVO DE SCANIA

**«La industria petrolera requiere presencia constante para progresar»**

## QUÉ ESTÁN HACIENDO LAS EMPRESAS

**Cuál debe ser la hoja de ruta para el desarrollo sostenible**

## LOS PLIEGOS YA ESTÁN EN VENTA

**Santa Cruz busca adjudicar en noviembre las 10 áreas que dejó YPF**

## ANÁLISIS DEL MERCADO INTERNACIONAL

**OPEP+, entre las fricciones internas y la competencia con el shale de EE.UU.**

## CÓMO RESOLVER LA FALTA DE FINANCIAMIENTO

## Expertos analizaron alternativas para fondear una amplia variedad de proyectos de Oil&Gas

Ejecutivos de los principales bancos coincidieron en que el financiamiento a largo plazo para proyectos de gran envergadura dependerá de la llegada de bancos del exterior, pero igual se analizaron distintas alternativas para proyectos menores. Cómo impacta el escenario electoral y cómo forjar un sistema bancario que brinde nuevas herramientas de financiación.



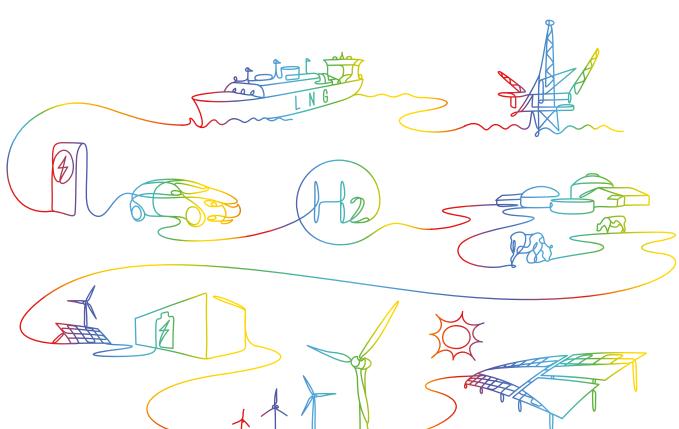
## DIAGNÓSTICO COMPARTIDO

**Las constructoras no dudan: sin infraestructura no hay crecimiento posible**



MARTÍN RUEDA, HARBOUR ENERGY

**«La Argentina es uno de los principales activos de nuestro portfolio»**



**TotalEnergies avanza en el camino de la transición energética.**

Descubrí nuestras acciones en [totalenergies.com/energy-transition](http://totalenergies.com/energy-transition)



ANA SIMONATO, COUNTRY MANAGER DE CHEVRON EN LA ARGENTINA

## «Vaca Muerta está en línea con nuestra estrategia global»

En términos globales, Chevron apunta a llevar su producción al máximo potencial, garantizando la seguridad de sus operaciones y reduciendo su huella de carbono. Según su máxima responsable en el país, Ana Simonato, el accionar de la firma en Vaca Muerta contribuye con el cumplimiento de cada una de esas metas.

«**Hoy el consumo energético** se sitúa en 104 millones de barriles diarios de petróleo y 4.200 millones de metros cúbicos (m<sup>3</sup>) por día de gas natural. No obstante, para el final de la década se espera llegar a los 110 millones de barriles de crudo», estimó Ana Simonato, Country Manager de

Chevron para la Argentina, al disertar en el 'Encuentro con los CEO's' bajo la órbita de la AOG Expo 2025.

Según la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), indicó, se alcanzará la estabilidad en el mercado global para 2050. La Agencia Internacional de la Energía

(AIE), comparó la ejecutiva, anticipó que ese fenómeno se dará dos décadas antes, en 2030. «Nuestras previsiones están en el medio, pero es bueno tener bandas y entender hacia dónde nos estamos moviendo», expuso.

La prioridad de Chevron es que

sus activos en el país se encuentren alineados a la estrategia a largo plazo de la compañía para incrementar valor. «Debemos ser más agresivos en materia de tecnología y gestionar portafolios más diversos. No nos podemos enfocar en una sola área de negocios», explicó.

En ese sentido, señaló, todo proyecto llevado a cabo en la Argentina debe respetar la estrategia global de producir al máximo potencial, de manera segura y con una menor huella de carbono. «Vaca Muerta está en línea con esas premisas», aseveró.

El negocio no convencional, precisó, configura actualmente un 50% del negocio de Chevron. «En Permian acabamos de alcanzar el millón de barriles producidos», ponderó.

Para replicar ese desempeño a nivel local, son clave las alianzas estratégicas con otros operado-

res, además de las buenas relaciones con los gobiernos nacionales y provinciales. «Otro elemento crítico para nuestra toma de decisiones pasa por el know how», añadió.

### Condiciones favorables

La calidad y productividad de la roca que se encuentra en Vaca Muerta, afirmó Simonato, es fabulosa. «Me atrevo a decir que en varios aspectos es mejor que la de Permian, pero también más complicada», remarcó.

A su criterio, una limitación tiene que ver con la escala. «Permian abarca 75 millones de acres frente a los 8 millones de Vaca Muerta. Allí hay mayor competitividad y un aprendizaje más rápido. No obstante, aquí se ha aprendido mucho», valoró.

En cuanto a las asignaturas pendientes, aseguró que la competitividad depende mucho del trabajo conjunto. «Colaborar es la única manera de ser competitivos en todos los escenarios. El precio del barril es impredecible, no lo controlamos. Tenemos que estar preparados para cualquier cosa que suceda», proyectó.

En su opinión, las condiciones del país son cada vez más favorables, pero hay que seguir promoviendo la estabilidad y previsibilidad regulatoria, además de permitir el libre flujo del capital y controlar los costos. «Con todos esos elementos, tendremos un gran futuro juntos», vaticinó. \_

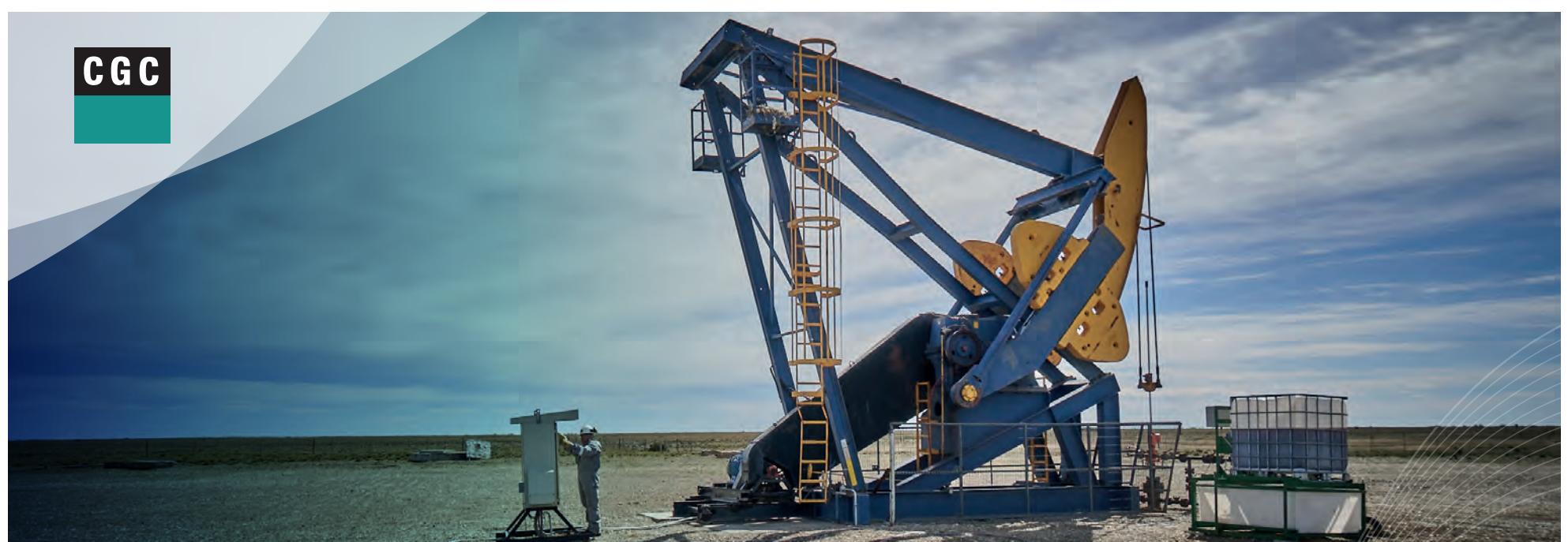


**SIMONATO: «DEBEMOS SER MÁS AGRESIVOS EN TECNOLOGÍA Y GESTIONAR PORTFOLIOS MÁS DIVERSOS. NO NOS PODEMOS ENFOCAR EN UNA SOLA ÁREA DE NEGOCIOS».**

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 copywrite, 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.



**EQUIPAMIENTO INTEGRAL PARA LA INDUSTRIA**

Argentflow DEWALT EXPOL Miller PARCT Yale VULCANO

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



MARTÍN RUEDA, MANAGING DIRECTOR DE HARBOUR ENERGY ARGENTINA

# «La Argentina es uno de los principales activos de nuestro portfolio»

**Con la adquisición de Wintershall Dea, Harbour Energy desembarcó en la Argentina, con participaciones en la Cuenca Marina Austral y en Vaca Muerta. Según su referente a nivel local, Martín Rueda, la empresa no descarta la opción de convertirse en operadora.**

Martín Rueda estuvo los últimos 25 años trabajando fuera del país. En su regreso a la Argentina, aprovechó su presentación en el 'Encuentro con los CEO's' para brindar detalles sobre los ambiciosos planes a nivel local de Harbour Energy, una de las compañías independientes más grandes y geográficamente diversificadas del mundo. "La firma empezó a comprar activos con producción no convencional fuera de Estados Unidos, algo que no era tan común. Crecimos rápidamente hasta alcanzar una producción de 250.000 barriles por día", cuantificó el Managing Director de Harbour Energy Argentina.

El año pasado, destacó, la organización dio salto transformador con la compra de Wintershall Dea. "Más que triplicamos nuestra producción, adquiriendo activos importantes en seis países nuevos, incluyendo la Argentina", remarcó.

El objetivo de Harbour es claro: contribuir con la demanda global a partir de una producción energética segura, eficiente, sustentable y

rentable. "En ese sentido, la Argentina es uno de los activos más importantes dentro de nuestro actual portfolio", manifestó.

Gracias a la adquisición de Wintershall Dea, que se desempeñó más de 45 años en el país, hoy Harbour Energy se posiciona como el quinto productor local de gas. "Tenemos 76.000 barriles equivalentes diarios. Y nuestra visión a largo plazo nos impulsa a crecer. Somos conscientes de la potencialidad de Vaca Muerta, que podría convertir a la Argentina en un gran exportador global de petróleo y gas", vaticinó.

## Activos clave

El 21% de las reservas y 40% de los recursos con potencial de desarrollo de toda la empresa, detalló Rueda, se ubican en la Argentina. "Disponemos de tres activos en producción. Los tres son operados por Total", puntualizó.

La Cuenca Marina Austral, especificó, representa el 70% de la producción de Harbour. "Hay seis

RUEDA: «EN FÉNIX HAY GRANDES POSIBILIDADES DE SEGUIR INVIRTIENDO EN POZOS SUBMARINOS PARA MANTENER EL PLATEAU PRODUCTIVO POR UNA DÉCADA».

plataformas offshore conectadas con dos plantas de procesamiento onshore. Tan sólo en Fénix se están extrayendo 50.000 barriles por día, más del 15% de la demanda gasífera a escala nacional. Y hay grandes posibilidades de seguir invirtiendo en pozos submarinos para mantener el plateau productivo por una década", aseveró.

En Vaca Muerta, en tanto, la compañía participa en el desarrollo de Aguada Pichana Este, donde se producen 14 millones de m<sup>3</sup> diarios. "Pensamos llevar ese volumen a 16 millones", anticipó.

En San Roque, completó, se ob-



tiene una cantidad relativamente baja de gas. "No obstante, el bloque nos brinda la gran oportunidad de ingresar al rubro del petróleo. Hay que considerar que el 93% de nuestra producción actual es gas", aclaró.

## Actor destacado

Si bien Harbour no opera ningún área, eso podría cambiar. "Estamos evaluando distintas alternativas. Se tiene que dar las condiciones para ello", confesó.

A fines del año pasado, la empresa adquirió el 15% de Southern Energy, el primer proyecto de exportación de gas natural licuado (GNL) del país. "Ya tenemos la decisión final de inversión de los dos barcos. Se requieren más de 15.000 millones de dólares para construir nueva infraestructura energética y portuaria. Southern Energy nos permitiría más que duplicar nuestra actual producción en Vaca Muerta", afirmó.

Desde su óptica, la legislación vigente es positiva y llegó para quedarse. "Es importante dar señales

favorables para las empresas, aunque necesitamos más eficiencia y bajar los costos. Los márgenes del GNL son ajustados, lo que nos obliga a redoblar esfuerzos para poder competir con Estados Unidos", advirtió.

Su misión, agregó, será ayudar a Harbour a consolidarse como un actor destacado del medio local. "Tenemos mucho por crecer. En el país se están superando los cuellos de botella que había en términos de infraestructura, además de que se están abriendo los mercados a nivel regional y global", ponderó.

RUEDA: «CON LA COMPRA DE WINTERSHALL DEA MÁS QUE TRIPPLICAMOS NUESTRA PRODUCCIÓN, ADQUIRIENDO ACTIVOS EN SEIS PAÍSES NUEVOS, INCLUYENDO LA ARGENTINA».





# VICTORIO PODESTA

COMBUSTIBLES - GAS NATURAL - LUBRICANTES

comercial@vpodesta.com  
[www.vpodesta.com](http://www.vpodesta.com)  
 (011) 4700-0171



JULIÁN ESCUDER, COUNTRY MANAGER DE PLUSPETROL ARGENTINA

# «Vaca Muerta puede ayudarnos a dar el próximo salto productivo, como lo hizo Camisea»

Camisea significó un antes y un después en la historia de Pluspetrol. Su principal referente en la Argentina, Julián Escuder, resaltó las más de dos décadas transcurridas desde la puesta en marcha de ese emblemático proyecto peruano y comparó su importancia estratégica para la compañía con la que pueda llegar a ofrecer Vaca Muerta.

**Si bien ya se encontraba** presente en Perú antes de ganar la licitación de Camisea, el ingreso a ese emprendimiento gasífero fue un verdadero quiebre en la historia de Pluspetrol. Tal como lo definió Julián Escuder, durante su participación en el ‘Encuentro con los CEO’s’, en Argentina Oil & Gas (AOG) Expo 2025, ese proyecto resultó para la empresa «un cambio de escala». «Básicamente, con Camisea pasamos a jugar otra liga a partir de un esfuerzo ciclópeo. En menos tiempo del previsto comenzamos la operación. El año pasado cumplimos dos décadas de producción allí. Se trata de un activo único para la región por su productividad y por todo lo que representa», subrayó el Country Manager de Pluspetrol Argentina.

En estos momentos, indicó, Perú es un mercado maduro que contribuye de manera significativa con el portfolio corporativo de Pluspetrol. «Mantenemos Camisea con una inversión relativamente baja y nos brinda un flujo de dividendos muy importante», ponderó.

Actualmente, sostuvo, el foco de la firma está verdaderamente puesto en desarrollar sus activos locales. «Para nosotros Vaca Muerta significa algo similar a Camisea. Pensamos que nos puede permitir dar el próximo salto productivo», proyectó.

La empresa, acotó, cuenta con una producción de 18.000 barriles por día en Mendoza, una provincia que suele ser poco considerada. «Allí registramos un declino muy

**ESCUDE: «EN ESTOS MOMENTOS EN BAJO DEL CHOIQUE ESTAMOS PRODUCIENDO CERCA DE 13.000 BARRILES DIARIOS. ESPERAMOS TERMINAR ESTE AÑO EN UNOS 20.000 BARRILES POR DÍA».**

bajo. Estamos trabajando en optimizar el opex», precisó.

No obstante, insistió, el core de la compañía está en Vaca Muerta. «Tenemos dos grandes bloques, La Calera y Bajo del Choique. El primero, que manejamos junto con YPF, es un yacimiento con una geología muy heterogénea. Acabamos de avanzar con la ampliación de la capacidad de procesamiento, que ahora está en 14,5 millones de metros cúbicos (m<sup>3</sup>) diarios de gas y 4.800 m<sup>3</sup> por día de condensados», cuantificó. Para 2027, anticipó, la idea es más que duplicar esas cifras.

## Impulso inversor

En Bajo del Choique, en tanto, Pluspetrol está produciendo cerca de 13.000 barriles diarios. «Esperamos terminar este año en 20.000 barriles. A partir de un importante desarrollo modular, queremos cerrar 2027 con una producción superior a los 60.000 barriles de petróleo», adelantó Escuder.



Estas proyecciones, expresó, son consecuencia directa de un firme impulso inversor. «Los últimos años venimos rompiendo récords anuales de inversión, y desenvolvíendonos con mucha disciplina operativa y financiera. Apuntamos a llegar a una producción total de 100.000 barriles equivalentes por día en 2027», subrayó.

En materia de financiamiento, aseguró, la firma cosechó mucha aceptación en el mercado de capitales. «Se trata de un destino bastante natural para nuestra industria porque ofrece profundidad y largo plazo. No obstante, todavía estamos pagando costos altos en comparación con la región: por encima del 8%, 8,5%. Podríamos bajar un

par de puntos ese porcentaje con condiciones macro más competitivas», advirtió.

## Rigurosos y selectivos

Si bien hoy el acceso al financiamiento está, prosiguió Escuder, pronto puede tener un límite. «En un mercado saneado, podríamos emitir a 10 años en lugar de siete, como estamos haciendo», cuestionó.

En este contexto, reflexionó, es vital ser muy rigurosos y selectivos en la adquisición de proyectos. «Por eso hemos tardado tanto en tomar decisiones de compra. Tuvimos la paciencia de esperar al activo correcto que nos permitiera crecer de manera sostenible. No queríamos caer en el sobreendeudamiento, sino focalizar nuestros recursos en lo que sabemos hacer bien, que es el upstream», sentenció.

La industria local, afirmó, logró los consensos necesarios para armar un proyecto competitivo como Vaca Muerta Oil Sur (VMOS), que consiguió financiamiento millonario, pero a un costo elevado. «Todo lo que podamos reducir los costos de capital redundará en un aumento de las inversiones», argumentó. Otro factor clave es el precio, apuntó, pero resulta imposible controlarlo.

**ESCUDE: «AMPLIAMOS DE LA CAPACIDAD DE PROCESAMIENTO EN LA PLANTA DE LA CALERA, QUE AHORA ESTÁ EN 14,5 MILLONES DE M<sup>3</sup> DIARIOS DE GAS Y 4.800 M<sup>3</sup> DE CONDENSADOS».**

Para finalizar, el directivo manifestó toda su confianza en el mercado regional del gas. «Tenemos que hacer un esfuerzo en cada eslabón de la cadena de valor para llegar a Brasil con un precio competitivo. También nos interesa el mercado uruguayo. Y hay que volver a ganarse la confianza de Chile», resumió.

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



**Tecpetrol**

## SOLUCIONES FLEXIBLES

# RSV, tecnología aplicada para una gestión inteligente

**La compañía ofrece soluciones de rastreo satelital y monitoreo de activos que combinan innovación tecnológica con un servicio personalizado.**

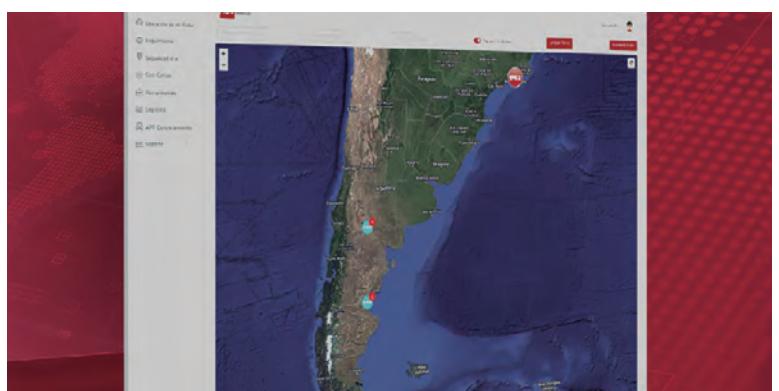


En un mundo donde la eficiencia y la seguridad marcan la diferencia, RSV se ha consolidado como un aliado estratégico para las empresas que operan en entornos desafiantes. Con más de 20 años de experiencia, RSV ofrece soluciones de rastreo satelital y monitoreo de

activos que combinan innovación tecnológica con un servicio personalizado y el compromiso de estar siempre disponibles para nuestros clientes.

El diferencial de la compañía radica en comprender las necesidades de cada cliente. No solo brinda

equipos de geo localización, sino una plataforma integral que transforma datos en información útil para la gestión diaria. Seguridad de personas y flotas, control de mantenimiento, reducción de costos operativos y reportes estratégicos son solo algunos de los beneficios



**«TRABAJAMOS JUNTO A COMPAÑÍAS LÍDERES DEL SECTOR ENERGÉTICO, LOGÍSTICO Y DE SERVICIOS, PERO TAMBIÉN JUNTO A PYMES QUE REQUIEREN HERRAMIENTAS ACCESIBLES Y EFECTIVAS», DESTACAN DESDE LA EMPRESA.**

que acompañan a quienes confían en RSV.

«Trabajamos junto a compañías líderes del sector energético, logístico y de servicios, pero también junto a pymes que requieren herramientas accesibles y efectivas. Creemos que la tecnología debe

estar al servicio de todos, y por eso diseñamos soluciones flexibles, escalables y con soporte cercano», destacan desde la empresa.

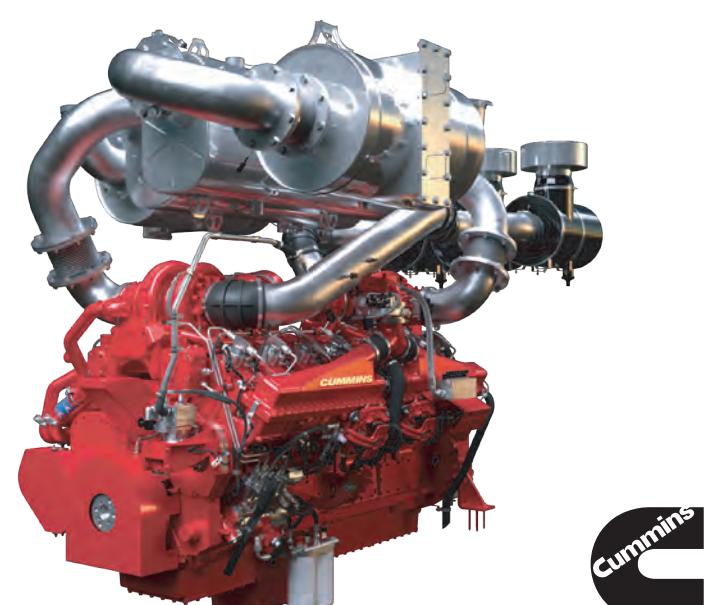
De cara al futuro, RSV está desarrollando nuevas funcionalidades basadas en inteligencia artificial y analítica avanzada de datos, que permitirán anticipar escenarios y tomar decisiones cada vez más rápidas y precisas. En un contexto de transición energética y transformación digital, RSV se posiciona como un socio confiable para acompañar a las empresas en sus próximos desafíos.

Este año, en la AOG Expo 2025, la empresa reafirma su compromiso con el sector e invita a conocer de primera mano nuestras soluciones. «Porque elegir RSV es elegir innovación, seguridad y un equipo que trabaja a la par de tu negocio», concluyen en la empresa.\_

## Tecnología Cummins Dual Fuel: Diésel + Gas

Sustitución máxima de diésel de hasta un 70%.

*Power Onward™*



**tgs**

[www.tgs.com.ar](http://www.tgs.com.ar)

## Protagonistas del desarrollo energético argentino

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



EXPERTOS ANALIZARON ALTERNATIVAS EN DOS PANELES DE LA AOG

## Cómo hacer para garantizar el financiamiento que necesita Vaca Muerta para desarrollarse

La industria del Oil & Gas requiere un mercado de capitales robusto y un sistema bancario que brinde nuevas herramientas de financiación. Dos paneles de expertos analizaron las alternativas que hay en el mercado para acompañar el fondeo de una amplia variedad de proyectos.

**El potencial de Vaca Muerta** se perfila como un motor de cambio sin precedentes para la Argentina. Sin embargo, la posibilidad de concretar ese futuro depende en gran medida del acceso al financiamiento, condicionado a su vez por la incertidumbre política, la inestabilidad jurídica y la poca credibilidad de la moneda nacional. En la AOG Expo, expertos del sector financiero confluieron en dos paneles para debatir los desafíos y los caminos posibles de la transición de la Argentina hacia un país con gran capacidad exportadora.

Hace apenas dos décadas, el destino de la Argentina parecía ser la escasez energética. Sin embargo, como señaló Claudio Zuchovicki, presidente de Byma, el desarrollo de Vaca Muerta cambió radicalmente el panorama, posicionando al país entre las cuatro naciones del mundo que lograron explotar comercialmente el shale, junto a Estados Unidos, Canadá y China. Ahora, el desafío es poner esos vastos recursos no convencionales de hidrocarburos en producción sostenible, exportaciones competitivas e ingresos fiscales que impulsen el desarrollo económico del país.

Daniel Dreizzen, presidente de la comisión de Análisis Económico y Planeamiento del IAPG, trazó un escenario de dos vías: por un lado, el petróleo, de más fácil exporta-

energía infinita



no



Gobierno  
de la Provincia  
del Neuquén

## **EL FINANCIAMIENTO A LARGO PLAZO PARA PROYECTOS DE GRAN ENVERGADURA DEPENDE DE LA LLEGADA DE BANCOS DEL EXTERIOR Y DE LA CONSOLIDACIÓN DE OPERACIONES SINDICADAS ENTRE LAS ENTIDADES LOCALES.**

ción y ya financiado por la inversión privada en proyectos como el de Olivalval y e Vaca Muerta Oil Sur, que podría duplicar la producción actual, llegando a 1,4 millones de barriles diarios.

El gas, en cambio, requiere una infraestructura de licuefacción mucho más costosa y con un repago a largo plazo, lo que lo hace más dependiente de grandes flujos de inversión. Dreissen estimó que, solo con las exportaciones de petróleo, la Argentina podría generar unos 30.000 millones de dólares. Si se suma el gas natural licuado (GNL), la cifra podría elevarse a 45.000 millones.

Sin embargo, para alcanzar estas metas, la industria enfrenta un escenario complejo: los costos operativos subieron, los precios internacionales bajaron y la incertidumbre económica y política sobrevuela la toma de decisiones. Tal como afirmó Zuchovicki, "Vaca Muerta creció casi sin financiamiento en el pasado, pero para crecer en serio es necesario muchísimo más financiamiento". Aquí es donde la discusión se orienta hacia el rol de los mercados de capitales y la confianza.

### **Apuesta por el mercado de capitales**

El consenso entre ambos economistas fue que el financiamiento a largo plazo, indispensable para proyectos de infraestructura como los gasoductos, no se consigue con la

banca tradicional. "Es el mercado de capitales, el complemento ideal, el que debe asumir ese rol -dijo Zuchovicki. No hay país en el mundo desarrollado que no tenga un mercado de capitales fluido, pero lamentablemente, en la Argentina, el volumen de operación de este mercado es apenas un 12% del PBI, muy por debajo del 300% de los países desarrollados.

La debilidad de la moneda nacional, una constante histórica, obliga a que las inversiones a largo plazo se financien en dólares. El presidente de Byma resumió la problemática: "El peor enemigo de la inversión privada es el riesgo país. Aunque en los últimos años, algunas petroleras argentinas consiguieron financiamiento a tasas más bajas que el propio país, el proceso de transición hacia una potencia exportadora está en suspenso a la espera de un cambio político que dé señales claras de estabilidad".

### **Incertidumbre política**

El factor político fue una referencia obligada en la charla. Zuchovicki señaló que la mayoría de los inversores extranjeros optó por una postura de esperar y ver. "La mayoría de los que ponen plata decidió esperar a ver qué quiere la sociedad en octubre, si quiere respeto por los



contratos, si quiere que el privado sea protagonista de lo que viene o que el Estado maneje todo, la sociedad va a elegir esto en octubre y nos vamos a tener que adaptar».

"Si solo discuto las formas, no discuto el camino", sentenció el economista al insistir: «La decisión de la sociedad en las urnas será crucial para definir la seguridad jurídica, un pilar fundamental para cualquier inversión. El mercado, que cayó en los últimos días, refleja esta incertidumbre porque la caída del 25% de las acciones de YPF no es un reflejo de la empresa, sino de la distorsión de la política».

## **Una nueva era de desarrollo**

El sector petrolero creció en la última década sin financiamiento debido a las limitaciones que imponía la macroeconomía y las distorsiones que obligaban a las empresas a reinvertir sus ganancias. Hoy el sector se encuentra ante una etapa superior de desarrollo y el financiamiento es la clave para acelerar y aprovechar la ventana de oportunidad.

«Vimos que la industria creció y se convirtió en lo que es hoy casi sin financiamiento, pero para crecer en serio necesitamos muchísimo más», afirmó Zuchovicki, más aún en un escenario en el cual «los costos subieron mucho, los precios internacionales bajaron y hay distintas realidades que diferencian entre la actividad convencional o no convencional».

En ese contexto «los proveedores se encuentran en situaciones muy variadas porque la incertidumbre económica, financiera y política incide en el financiamiento clave para crecer más rápido», agregó.

su acceso al mercado de capitales. El leasing, una herramienta de financiamiento a largo plazo con ventajas impositivas, también fue señalado como un mecanismo muy adecuado para la industria, que debe invertir constantemente en bienes de capital.

Aun así, los panelistas reconocieron que el sistema bancario tiene restricciones de fondeo y que, si bien está dispuesto a prestar, el financiamiento a largo plazo para proyectos de gran envergadura depende en gran medida de la llegada de bancos del exterior y de la consolidación de las operaciones sindicadas entre las entidades locales.

**CLAUDIO ZUCHOVICKI, PRESIDENTE DEL BYMA, SEÑALÓ QUE LA MAYORÍA DE LOS INVERSORES EXTRANJEROS OPTÓ POR UNA POSTURA DE ESPERAR Y VER DEBIDO A LA INCERTIDUMBRE POLÍTICA QUE GENERAN LAS ELECCIONES.**

Zuchovicki resaltó que «la propuesta del mercado de capitales es simple: sacar al Estado del medio a través de la participación público-privada, lo que permitiría que el financiamiento llegue directamente al usuario, que es quien, a la larga, pagará la inversión. Hace años que el Estado se fundió, no queda otra que cederle la iniciativa al sector privado».

### **Flujos dolarizados**

En una segunda charla orientada a la mirada del sector bancario al financiamiento del Oil & Gas, Ricardo Gerk de Banco Comafi, Leonardo Ruffinelli de BNA e Ignacio Morello de Banco Supervielle abordaron el rol del sector financiero, y coincidieron en que, si bien las altas tasas en pesos hacen riesgoso el financiamiento para las pymes, el sector petrolero, con sus flujos dolarizados, tiene una gran oportunidad para acceder a crédito en dólares a tasas más competitivas.

Las opciones para las pequeñas y medianas empresas se diversifican. Los bancos, tras la salida del Estado como principal tomador de fondos, están "ávidos de prestar" a sectores dinámicos como el petróleo, la minería y el agro. Ignacio Morello destacó el régimen simplificado de la CNV para las pymes, que permite la emisión de obligaciones negociables (ON) apalancadas en la calificación bancaria, facilitando

"Una alternativa para las pymes es el mercado de valores, con descuentos de cheques, la emisión de pagaré bursátil o de una ON que se puede resolver en 45 o 60 días, donde los bancos o las SGR garantizan a las empresas y facilitan la salida al mercado a buscar ese dinero», opinó Gerk.

Finalmente, Ruffinelli advirtió sobre las limitaciones del sector financiero. «Tenemos un sistema con muchas restricciones de fondeo cuando en otros países es 4 o 5 veces superior, y esto ante una caída de valor que tiene que invertir 12.000 millones de dólares al año. Es mucha la inversión y el mercado internacional es lo que va a cerrar ese gap».

## **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

**Svant** Measure and Act

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

SVANT.US

PRESENTACIÓN DEL TRABAJO PROYECCIÓN DEL FLUJO DE DIVISAS DE LA INDUSTRIA HIDROCARBURÍFERA

# Escenarios conservadores y optimistas sobre la generación de divisas que podría aportar el desarrollo de Vaca Muerta

El consultor y presidente de la Comisión de Planeamiento del IAPG, Daniel Dreizzen, presentó el trabajo que estima escenarios futuros para el ingreso de divisas al BCRA que aportará Vaca Muerta. En el pico de desarrollo se ubicarían entre los 15.000 y 57.000 millones de dólares.

POR ROBERTO BELLATO



**La Comisión de Planeamiento y Análisis Económico** del Instituto Argentino del Petróleo y el Gas (IAPG) presentó en la AOG 2025 el informe «Cálculo y Proyección del Flujo de Divisas de la Industria Hidrocarburífera sobre el Banco Central de la República Argentina (BCRA)», que establece distintos escenarios futuros sobre el desarrollo de las ventanas de petróleo y gas no convencional de Vaca Muerta.

El trabajo fue presentado por Daniel Dreizzen, presidente de la comisión del IAPG y director de la consultora Aleph Energy, junto a Milagros Piaggio, integrante también de la firma. La presentación del trabajo se enmarcó que el interrogante ¿Cuántas divisas genera y generará la Industria Hidrocarburífera para la Argentina?

A partir de un escenario hipotético bajo, que presupone la misma capacidad de evacuación en gas natural y petróleo que la actual. Es decir, no sin nuevas obras de infraestructura de transporte. También denominado como «escenario de crisis», según explicó Dreizzen en su disertación.

El consultor también incorpora dos escenarios llamados medio y alto, que son más optimistas, y establecen un salto significativo en la construcción de oleoductos y ga-

soductos dedicados para exportación. En el caso del gas, el escenario más optimista contempla como condición necesaria la concreción de los proyectos actuales para exportar Gas Natural Licuado (GNL).

El trabajo 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. Es decir, incluye el financiamiento, préstamos, maquinaria, mano de obra, insumos, deuda, entre otros rubros, que, según explicó Dreizzen, aportan una balanza real del sector.

## Petróleo

El trabajo fija un escenario actual de 766.000 barriles diarios de petróleo (bdp) sin sumar capacidad de transporte. El escenario de crisis expande la evacuación para exportación a sólo 783.000 bdp. En este caso no se suman equipos de fractura ni rigs de perforación.

Sin embargo, un escenario medio para el crudo incorpora el ducto VMOS (Vaca Muerta Oil Sur) que sumará 500.000 bdp. Por tal motivo, el escenario medio lleva las exportaciones a 1.283.000 bdp. En este caso, la cantidad de equipos crecen llegando a 52 rigs y 16 sets de fractura.

El escenario alto, de mayor optimismo, y acompañado por precios altos del barril de crudo, la capacidad de evacuación para exportación de petróleo trepa 1.758.000 bdp porque se suma la Fase III del VMOS y los proyectos de Oldelval. En este caso, los equipos en Vaca Muerta deberían crecer hasta los 60 rigs y 20 sets de fractura.

Los precios del crudo son otra variable que contempló el trabajo de la comisión del IAPG. En el escenario de crisis el precio se ubicaría entre los 50 y 60 dólares. Sin embargo, el escenario medio tendría el barril entre 60 y 70 dólares y un escenario alto contemplaría un precio internacional de hasta 90 dólares por cada barril.

## Gas

En la ventana de gas, el informe de Aleph Energy y el IAPG estima un escenario de crisis sin ampliación del midstream y con una evacuación de sólo 100 millones de metros cúbicos de gas diarios (MMm<sup>3</sup>/d). Este escenario no sumaría equipos de perforación ni rigs. En este caso los volúmenes son similares a los actuales.

El escenario medio suma las plantas compresoras del Gasoducto Perito Moreno y el transporte

d GNL que están en la actualidad en carpeta. El diseño optimista lleva a una capacidad de evacuación de 249 MMm<sup>3</sup>/d los barcos de licuación que se instalarán en la costa atlántica. También suma la fase 2 y 3 de los proyectos de YPF. En este caso, se necesitarán 22 rigs y 6 sets de fractura en los yacimientos de Vaca Muerta.

La balanza comercial energética en un escenario de precios altos y de ampliación completa de la capacidad de transporte sería de US\$ 57.000 millones anuales. Sin embargo, el trabajo contempla nueve escenarios que combinan grados de desarrollo y exportaciones de Vaca Muerta con los tres tipos de precios futuros: bajos, medios y altos. El escenario más pesimista de la balanza se ubica en ingreso de divisas por US\$ 11.000 millones anuales para el BCRA.

## Conclusiones

Dreizzen señaló como conclusiones del trabajo que «la diferencia con la Balanza Comercial, al incluir las importaciones de bienes de capital, deuda, intereses, dividendos hacia el exterior y formación de activos extranjeros, el flujo en el pico disminuyó un 17%, pero luego del pico baja por pagos de deuda y dividendos (a diferencia de la balanza que se mantiene en el plateau)».

Además, indicó que «las Inversiones en LNG (barcazas FLNG 2 y 3) requerirán fuertes egresos de divisas en la etapa de construcción. Esto tiene alto impacto inicial en la balanza cambiaria, que en el escenario alto se ve compensado por las exportaciones de petróleo».

El consultor explicó que este trabajo es inédito y que sirve como «herramienta técnica para demostrar el potencial de generación de divisas del sector hidrocarburífero, aportando evidencia objetiva frente a uno de los problemas estructurales más recurrentes de la Argentina, que es la escasez de reservas internacionales».

Por último, remarcó que también es una «herramienta de políticas públicas» y de «comunicación con stakeholders, como gobiernos, empresas, bancos, organismos internacionales, para posicionar al sector como generador clave de divisas considerando no solo la balanza comercial».





## 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](http://www.sansrl.com.ar)

[info@sansrl.com.ar](mailto:info@sansrl.com.ar)

+54 9 299 436-0965

OFICINAS/ Leloir 451 . Piso 10 . Q8300LSM

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

## ANÁLISIS DEL MERCADO INTERNACIONAL

# OPEP+, entre las fricciones internas y la competencia con el shale estadounidense

Los países exportadores de petróleo decidieron aumentar la producción a pesar de la baja de precios. Crece la fricción entre Arabia Saudita y Emiratos Árabes Unidos.

POR NICOLÁS DEZA



**El mercado petrolero internacional** sintió este año el impacto del aumento en la producción de crudo por parte de la Organización de Países Exportadores de Petróleo y aliados (OPEP+). Los países que conforman el esquema OPEP+ decidieron acelerar el desarme de los recortes voluntarios de producción vigentes desde 2023, contribuyendo aún más con el reciente descenso de los precios. En cierto sentido, esta decisión transparenta las fricciones al interior del esquema debido a las diferencias entre la capacidad y las cuotas de producción de cada país.

Arabia Saudita, Irak, Kuwait, Rusia, Emiratos Árabes Unidos, Argelia, Omán y Kazajstán decidieron desarmar los recortes voluntarios de producción equivalentes a 2,17 millones de barriles por día que anunciaron en 2023. El desarme previsto finalizaba en 2026, pero los países sorprendieron a los mercados en mayo con la señal de un desarme completo para septiembre de 2025.

La señal de una mayor oferta de crudo le imprimió una presión bajista todavía mayor a los precios internacionales del crudo. El precio del barril Brent se moderó bastante luego del primer año de la invasión y guerra de Rusia sobre Ucrania. La tendencia bajista se aceleró aún

más desde comienzos de este año, con el Brent cotizando en la actualidad cerca o por debajo de US\$ 70 por barril.

## Fricciones internas

Los recortes voluntarios del 2023 se establecieron con el mandato de «apoyar la estabilidad y el equilibrio de los mercados petroleros». En otras palabras, el objetivo era evitar un descalce severo entre la producción y la demanda que generase otra caída drástica en los precios, como ocurrió en 2015, cuando el Brent perforó los US\$ 40 por barril. Esa fue precisamente la razón que dio origen a la alianza de la OPEP con Rusia y otros países en el 2016.

Sin embargo, la confianza en cuanto a la disciplina de los países a la hora de cumplir con sus compromisos de producción se deterioró en los últimos tres años, con algunos señalamientos públicos entre los miembros del esquema.

Si bien la OPEP+ anunció el final de los recortes voluntarios para septiembre, lo cierto es que algunos países en el último tiempo sobrecumplieron sus cuotas de producción, por lo que debieron compensar esa sobre producción entregando en los últimos meses menos producción de la realmente



## 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](http://PAN-ENERGY.COM)

**Pan American ENERGY**



**Soluciones marítimas integrales para la industria de Oil & Gas.**



Soluciones Offshore | Transporte de hidrocarburos | Crewing

**BAHIA GRANDE**

[bahia grande.com.ar](http://bahia grande.com.ar)



**LA CONFIANZA EN CUANTO A LA DISCIPLINA DE LOS PAÍSES A LA HORA DE CUMPLIR CON SUS COMPROMISOS DE PRODUCCIÓN SE DETERIORÓ EN LOS ÚLTIMOS TRES AÑOS, CON ALGUNOS SEÑALAMIENTOS PÚBLICOS ENTRE LOS MIEMBROS DEL ESQUEMA.**

anunciada en mayo.

El incumplimiento de los países responde a motivos de diversa índole, pero hay uno en particular que destaca sobre el resto: la diferencia entre las capacidades reales de producción y las cuotas asignadas a cada país.

Algunos miembros como Emi-

ratos Árabes Unidos o Irak vienen presionando en privado para actualizar las líneas base de producción, que sirven para establecer las cuotas de producción por país y fijar los aumentos o recortes en función de estas. Por caso, EAU tiene una capacidad de producción de casi 5 millones de barriles diarios, pero una cuota de producción de 2,91 millones de bpd. La prioridad para EAU es incrementar su cuota de mercado.

En cambio, Arabia Saudita, el principal productor y exportador de la OPEP, estaría más interesada en no volcar más producción al mercado en post de detener la baja de los precios. El reino saudita necesitará precios sensiblemente altos que sostengan los ingresos para hacer frente a los ambiciosos planes de inversión en infraestructura impulsados por el príncipe heredero Mohammed bin Salman. El Fondo Monetario Internacional calculó en mayo de 2023 que Arabia Saudita necesitaría un precio de US\$ 80,90 por barril para mantener equilibra-

do su presupuesto.

Por el momento, la balanza se está inclinando a favor de revisar las cuotas de producción. La OPEP+ resolvió en mayo encargar a los técnicos de la OPEP el diseño de un mecanismo para evaluar la capacidad máxima de producción de cada país. Esta información será de referencia para fijar nuevas líneas bases de producción para el 2027.

No obstante, la fricción de intereses entre Arabia Saudita y Emiratos Árabes Unidos al interior de la OPEP parece que continuará en los tiempos venideros, a tal punto que funcionarios de EAU reafirmaron en varias ocasiones la relevancia estratégica de la organización para despejar rumores de ruptura y salida.

#### Shale estadounidense

A pesar de las fricciones internas, la moderación de los precios internacionales ciertamente desincentiva las inversiones en upstream en países con costos de producción más elevados, un factor que contribuye a mantener o incrementar incluso la cuota de mercado global de la OPEP+ en el largo plazo. La incógnita a resolver es qué sucederá con la producción de crudo en los Estados Unidos, que nuevamente está batiendo récords por ganancias de eficiencia en la producción no convencional, aunque el crecimiento de la producción es materia de discusión.

Los datos más recientes de la Administración de Información Energética (EIA) indican que la producción de petróleo crudo en los EE.UU. batió en junio un nuevo récord, alcanzando una producción de 13,58 millones de barriles diarios. La producción estadounidense promedió 13,2 millones de bpd en 2024.

El crecimiento en el presente

## La Casa de las Herramientas vuelve a decir presente en la AOG 2025

**La Casa de las Herramientas**, empresa de origen neuquino que ha consolidado su liderazgo en el sector, estará presente en la Argentina Oil & Gas Expo 2025 en el stand B-10 junto a sus principales proveedores y aliados estratégicos: Argenflow, Parct, Delta Plus, DeWalt, Exapol, Vulcano, Yale y Miller. En este espacio presentarán su portfolio de productos y servicios diseñados para responder a las demandas de la industria de hidrocarburos.

Fundada en 1977, La Casa de las Herramientas S.A. es una empresa familiar dedicada a la comercialización de herramientas, equipamiento e insumos industriales. Con una trayectoria de casi 50 años, se distingue por su servicio integral, su enfoque en la innovación y su compromiso con el desarrollo de la industria en la región.

Con sucursales estratégicamente ubicadas en Neuquén, Buenos Aires, Río Negro y Mendoza —incluyendo su fuerte presencia en la zona de Vaca Muerta— la empresa se especializa en el suministro de soluciones para los sectores de Oil & Gas, Minería y Construcción.

«Para nosotros, la AOG es un espacio clave de encuentro. Esta participación refuerza el camino de confianza y sinergia que hemos construido con nuestros clientes y partners en todo el país», destacó Oscar López, presidente fundador de La Casa de las Herramientas.

«Representar la continuidad de este proyecto familiar en un evento tan relevante es un honor y un gran desafío», señalaron Paola, Erica y Mirna López, segunda generación de la empresa.



año se da en un contexto de declive en la perforación. Los datos de actividad que recopila Baker Hughes indican que actualmente hay 412 rigs de perforación de crudo en operación.

La administración del presidente Donald Trump sostiene que las operadoras pueden y deben incrementar la producción aún con estos precios más moderados. Las operadoras coinciden en que las ganancias de eficiencia a través de la innovación colaboran con

el sostenimiento de la producción, pero también advierten que se necesitan mejores precios para incrementarla.

«Si el precio se mantiene en torno a los 50 dólares de forma sostenida durante un tiempo, el shale oil estadounidense probablemente comenzará a declinar lentamente», declaró este año Ryan Lance, director ejecutivo de ConocoPhillips, una de las principales operadoras del país. «Si se mantiene en torno a los 60 dólares, probablemente se

 **Flowtex**  
HDD S.A.

ES PERFORACION HORIZONTAL DIRIGIDA



## ANTEOJOS DE SEGURIDAD INDUSTRIAL CON GRADUACIÓN

**NEUQUEN CAPITAL:** AV ARGENTINA Y JUAN B. JUSTO - CP8300

TEL : 299 5509958 - 299 4471483

**Suc: CENTENARIO - RINCÓN DE LOS SAUCES - AÑELO**

opticasegindustrial@wolfcenter.com.ar



Optica Wolf Center

**PATAGONIA - ARGENTINA**



**O P T I C A**  
**WOLF**  
**CENTER**  
Para toda la vida!!

## ESTRATEGIAS DE MEDICIÓN COMPARABLES Y EFECTIVAS

# Cuáles son las principales metodologías y estándares para medir emisiones de GEI

Desde Svant explicaron que existen metodologías y estándares internacionales para medir las emisiones de Gases de Efecto Invernadero de forma ordenada y transparente. Un resaso por las principales.



**En un mercado global que exige mayor transparencia** y acción climática, la medición de las emisiones de Gases de Efecto Invernadero (GEI) se convirtió en una práctica fundamental para empresas y organizaciones. Para asegurar resultados consistentes y comparables, se aplican metodologías y estándares internacionales que permiten un cálculo ordenado y transparente.

Estas herramientas no solo ayudan a las organizaciones a conocer el impacto de sus operaciones y a generar reportes claros, sino que también son clave para identificar

oportunidades de mejora y cumplir con las regulaciones vigentes.

Medir las emisiones de GEI permite comprender la magnitud de la contribución al cambio climático, en este caso de la industria energética, e identificar las fuentes principales de emisión para diseñar e implementar estrategias de mitigación efectivas.

Para esto existen metodologías y estándares internacionales que ayudan a las organizaciones en esta tarea. Desde Svant, una empresa que desarrolló un software propio para cuantificar, gestionar y repor-

## LA IMPORTANCIA DE CONOCER ESTAS METODOLOGÍAS SE EXPLICA EN LA NECESIDAD DE APLICAR ESTÁNDARES RECONOCIDOS QUE GARANTICEN MEDICIONES CONFiableS, COMPARABLES Y AUDITABLES.

tar emisiones de GEI, repasaron los principales marcos globales para la medición en un trabajo sistemático que ayuda a la toma de decisiones.

La importancia de conocer estas metodologías se explica en la necesidad de aplicar estándares reconocidos que garanticen mediciones confiables, comparables y auditables. Esto permite a las organizaciones cumplir con normativas ambientales locales e internacionales, participar en mercados de carbono o acceder a financiamiento verde, tomar decisiones sustentables basadas en información y prepararse para auditorías, certificaciones o reportes públicos.

Medir las emisiones es un primer paso para poder gestionarlas, pero no alcanza con saber cuánto se emite, también es necesario entender dónde se originan esas emisiones y qué nivel de control tiene la organización sobre ellas. Para esto, existe una clasificación adoptada a nivel mundial que las identifica en tres alcances. La primera vinculada a las emisiones directas, la segunda a emisiones indirectas por consumo de energía comprada y la última por emisiones indirectas a lo largo de la cadena de valor.

### GHG Protocol

Los parámetros de la empresa Svant para medir y gestionar emisiones de GEI incluyen al GHG Protocol, considerada la metodología más utilizada en el mundo para calcular este tipo de emisiones. Fue desarrollada por el World Resources Institute (WRI) y el World Business Council for Sustainable Development (WBCSD) con el objetivo de unificar criterios y evitar múltiples formas de medición.

El GHG Protocol también describe cómo estructurar el proceso de medición de forma completa. Ayuda a determinar qué operaciones se incluyen en el cálculo y qué fuentes de emisión se contemplan.

Además, propone seleccionar un año base que sirva como referencia para comparar los resulta-

dos a lo largo del tiempo y evaluar avances o retrocesos. La metodología incluye el cálculo y seguimiento sistemático de las emisiones y un enfoque riguroso de gestión de calidad del inventario, que aseguran trazabilidad, coherencia y consistencia en los datos.

### Norma internacional

Además del GHG Protocol, se valora el aporte de la ISO 14064, una norma internacional que permite un enfoque normativo y formal para facilitar la integración de la gestión de emisiones en sistemas de gestión ambiental y procesos de certificación.

**LOS PARÁMETROS DE LA EMPRESA SVANT PARA MEDIR Y GESTIONAR EMISIONES DE GEI INCLUYEN AL GHG PROTOCOL, CONSIDERADA LA METODOLOGÍA MÁS UTILIZADA EN EL MUNDO PARA CALCULAR ESTE TIPO DE EMISIONES.**

La norma se divide en tres partes complementarias. La primera de ellas, ISO 14064-1, establece cómo cuantificar y reportar las emisiones de GEI a nivel organizacional. Define criterios claros para establecer los límites de medición, seleccionar las metodologías de cálculo y presentar los datos de forma ordenada.

La segunda o ISO 14064-2, se enfoca en los proyectos de reducción de emisiones, brinda lineamientos específicos para gestionar, cuantificar y reportar iniciativas que buscan disminuir o eliminar emisiones; y la ISO 14064-3 detalla los procesos de validación y verificación externa, es decir, cómo realizar auditorías o revisiones independientes para confirmar la calidad y veracidad de los datos reportados.

## Energía | Movilidad | Sostenibilidad



Aspro Argentina



USA



Brasil



MOVILIDAD



SERVICIOS PETROLEROS



EPC



ESCUELA ASPRO

## CONFERENCIAS DE LA AOG

# Escenarios del desarrollo sostenible: hoja de ruta y los desafíos actuales

**En la AOG Expo 2025 expertos debatieron sobre cómo las empresas del sector de Oil & Gas están avanzando en la implementación de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS). La hoja de ruta, marcada por estándares internacionales y desafíos como el cambio climático, refleja un compromiso creciente hacia la sostenibilidad total.**



En el marco de la AOG Expo 2025 se llevó a cabo la conferencia titulada «Escenarios del desarrollo Sostenible ¿cuál es la hoja de ruta hoy?», un encuentro que reunió a destacados referentes del sector para analizar los avances, desafíos y perspectivas en la búsqueda de un desarrollo más sustentable en la industria. Participaron Jeanette Muro, representante de TGS; Mariana Corti, de Pampa Energía; Pamela Díaz,

de PCR y Claudio Moreno, de TGN, quienes compartieron sus visiones sobre cómo la industria está respondiendo a los objetivos globales de sostenibilidad y qué acciones están implementando para cumplir con estos compromisos.

En ese contexto, Muro destacó que «en los últimos tres años, hemos visto un aumento en programas de capacitación, políticas de inclusión y gestión de género, im-

pulsados por marcos regulatorios internos y por una mayor conciencia corporativa». Resaltó avances concretos en gestión del agua (ODS 6), donde varias empresas han mejorado sus procesos de medición y eficiencia. En energías renovables (ODS 7), varias compañías aumentaron sus inversiones en proyectos de energías limpias. En circularidad (ODS 8), se promovieron prácticas para reducir residuos y optimizar recursos. En producción y consumo responsable (ODS 12) se lograron cifras significativas, como un 48% de reducción en emisiones y un 75% en gestión eficiente de recursos. Además, en acción climática (ODS 13), cada vez más empresas reportan sus emisiones en alcance 1 y 2, demostrando un compromiso creciente en reducir su impacto ambiental. También mencionó que la transparencia y la ética (ODS 16) han sido prioritarias, con más empresas adoptando informes de sostenibilidad y gestionando recursos de manera responsable.

## Contexto cambiante

Corti contextualizó cuáles son los cambios en la estrategia global en torno a la sostenibilidad, remarcando que 2015 fue un año clave. «Ese año, además de la publicación de los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), se firmó el Acuerdo de París, en un momento en que la comunidad internacional empezó a definir una hoja de ruta clara hacia un futuro más sustentable», explicó. Sin embargo, advirtió que en la actualidad el escenario mundial está atravesado por múltiples crisis: conflictos bélicos, crisis alimentarias, energéticas y sociales, que aceleran la necesidad de adaptar y fortalecer las estrategias de sostenibilidad. «La velocidad con la que se presentan estos desafíos supera la capacidad de muchas empresas para ajustarse, por lo que la hoja de ruta requiere de acciones rápidas, innovadoras y coordinadas», afirmó.

## LAS EMPRESAS DEL OIL & GAS AVANZAN EN SOSTENIBILIDAD, ENFRENTANDO DESAFÍOS GLOBALES, CON UNA HOJA DE RUTA QUE COMBINA ESTÁNDARES INTERNACIONALES Y ACCIONES CONCRETAS.

Díaz, de PCR, aportó una visión integral sobre qué implica realmente la sostenibilidad en el sector energético. «No solo se trata de as-

pectos ambientales, sino también de gobernanza, aspectos sociales y de finanzas», afirmó. Resaltó la importancia de estándares internacionales como SASB, GRI, IFRS, TCFD, y normas ISO y API, que brindan lineamientos y respaldo técnico para certificar buenas prácticas. Aunque en la Argentina no es obligatorio reportar sostenibilidad, muchas organizaciones, incluyendo PYMES, están adoptando acciones voluntarias para mejorar su impacto.

## Pacto global

«Sumarse al Pacto Global de Naciones Unidas y publicar informes anuales ayuda a fortalecer la transparencia, la confianza y la responsabilidad social de las empresas», explicó.

Desde una perspectiva global, Moreno explicó que la historia de la sostenibilidad ha estado marcada por la influencia de instituciones internacionales y el Pacto Global. En un contexto internacional caracterizado por fragmentación, crisis y conflictos, las empresas enfrentan nuevos retos y mayores exigencias regulatorias. «Luego de décadas de globalización, estamos en una fase de reconfiguración en la que los estándares internacionales, particularmente los europeos, exigen mayor transparencia, certificación y cumplimiento normativo», afirmó.

El panel concluyó que la hoja de ruta hacia la sostenibilidad requiere un esfuerzo conjunto, compromiso auténtico y acciones responsables en todos los niveles. La transparencia, la gestión ética y la colaboración multisectorial son los pilares que guían hacia un futuro más resiliente y sustentable.



[www.rsv.com.ar](http://www.rsv.com.ar)



f [calfrac.com](http://calfrac.com)



**CONTRERAS**  
Construimos Futuro

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

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

**SALTA**  
 Los Mistoles 350, Barrio Tres Cerritos, CP 4400



## DESCARBONIZACIÓN Y SOLUCIONES DE ACCIÓN CLIMÁTICA

# «Somos la única empresa argentina que desarrolla créditos de carbono a partir de forestaciones propias»

La búsqueda de Nullaexitus va más allá de la compensación: promueve la regeneración ambiental, la conservación de la biodiversidad y el desarrollo de comunidades locales.

**¿Cómo describiría el momento actual de la industria de Oil&Gas en materia de descarbonización?**, preguntamos a Nullaexitus, una firma que brinda soluciones de acción climática basadas en la naturaleza, desarrollando proyectos de forestación en Argentina que generan créditos de carbono certificados (VCUs). El momento actual es un escenario de doble exigencia. Desde nuestra posición como proveedores de servicios, describimos el momento actual de la industria del petróleo y gas como una fase de «transición bajo presión». Nos enfrentamos a un doble mandato que define el entorno operativo: maximizar la eficiencia y producción tradicional. Por un lado, la demanda global de energía y la necesidad de seguridad energética mantienen una fuerte presión para optimizar las operaciones convencionales, redu-



cir costos y acelerar los tiempos de producción. La actividad en campos maduros y nuevos desarrollos, como los no convencionales, sigue siendo intensa.

Acelerar la descarbonización: por otro lado, existe una exigencia creciente e ineludible por parte de inversores, reguladores y la sociedad para que la industria reduzca

drásticamente su huella de carbono. Esto abre nuevas líneas de negocio para nosotros en áreas como la captura de carbono (CCUS), la reducción de emisiones de metano, la eficiencia energética y la integración con energías renovables.

**¿Cuáles son los principales desafíos que enfrenta hoy su empresa para**

**operar y crecer en este entorno macroeconómico?**

El punto que menciona es fundamental, y podemos desglosarlo en los siguientes retos interconectados:

**“LA AUSENCIA DE UNA AGENDA COMÚN EN LA INDUSTRIA NOS COLOCA EN UNA POSICIÓN REACTIVA”**

Desafío central: la fragmentación de las estrategias de descarbonización. Este es nuestro desafío más significativo y coincide plenamente con tu diagnóstico. La falta de una hoja de ruta consensuada en la industria sobre cómo abordar la descarbonización se manifiesta de varias formas:

Diversidad de enfoques: cada operador (cliente) tiene una estrategia, un nivel de ambición y un ritmo de adopción tecnológica diferente.

Incertidumbre en la inversión: sin una demanda clara y homogénea, estas inversiones llevan un mayor riesgo, ya que es difícil predecir qué tecnologías prevalecerán y cuáles serán las más solicitadas a mediano y largo plazo.

En resumen, la ausencia de una agenda común en la industria nos coloca en una posición reactiva.

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

Somos la única empresa argentina que desarrolla créditos de carbono a partir de forestaciones propias en el territorio nacional.\_



**INGENIERIA  
SIMA**



[www.sima.com.ar](http://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





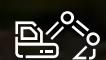
**TSB**  
COMPAÑIA DE TRANSPORTE Y SERVICIOS



[www.tsbsa.com.ar](http://www.tsbsa.com.ar)



Transporte



Movimiento de suelos



Servicios a perforación



Servicios de completación

CONFERENCIAS DE LA AOG EXPO 2025

# Compliance, un aliado estratégico en la gestión de grandes proyectos

Durante la conferencia en AOG Expo 2025 se analizó el impacto del compliance en la gestión de riesgos financieros y reputacionales, subrayando la colaboración entre actores como clave del éxito en grandes proyectos.

**En el marco de la AOG Expo 2025** se llevó a cabo la conferencia titulada «Compliance en la gestión de grandes proyectos», un encuentro que reunió a distintos especialistas en cumplimiento normativo y gestión de riesgos en el Auditorio B de La Rural. Allí se exploraron los desafíos y oportunidades que enfrenta la industria, con un enfoque particular en la importancia de la gobernanza y la colaboración entre diversos actores. Silvia Mignone Díaz, directiva de TGS, abordó el componente esencial de la gobernanza, enfatizando que «la solidez y la flexibilidad son fundamentales en todos los ámbitos». Su intervención se centró en la necesidad de integrar a los contratistas en la cadena de valor, señalando que «no todos los contratistas son iguales». Para ella, es crucial tener un mapeo de riesgos que permita a las empresas identificar y clasificar los desafíos a los que se enfrentan. «Con ese mapeo, puedo armar una política sencilla y tener prevenciones», argumentó, y agregó que la alta dirección de las empresas debe comprometerse activamente con estas iniciativas: «No en palabras, sino en actos».

En la misma clave, Clarisa Lorenzo, de SLB, continuó la discusión



**MIGNONE DÍAZ: «EL ÉXITO EN GRANDES PROYECTOS DEPENDE DE LA COLABORACIÓN Y LA GESTIÓN EFECTIVA DEL COMPLIANCE EN TODOS LOS NIVELES»**

centrándose en la importancia de establecer «cláusulas de integridad» en los contratos de grandes proyectos. «La cláusula no es un adorno; es como el airbag del auto; cuando algo sale mal, esa cláusula

te salva», destacó. Según Lorenzo, es esencial que todos los implicados en un gran proyecto hablen «el mismo idioma», asegurando que todos se comprometan a un juego limpio y a las mismas prácticas de cumplimiento. «Compliance es como una gestión del tiempo en algún punto», concluyó al respecto.

Desde el punto de vista de Manuel Serantes, de Pan American Energy (PAE), la agenda de compliance presenta tanto desafíos como ventajas. «Desde el inicio, ya existe un marco de compliance que facilita la gestión de riesgos en comparación con proyectos más pequeños», mencionó. Serantes hizo énfasis en la importan-

cia de establecer un enfoque realista que se adapte al proyecto en lugar de intentar cumplir con todas las legislaciones del mundo. «Es fundamental adaptar nuestras expectativas a lo que realmente puede implementarse en el proyecto», recomendó.

## Interactividad

Otro tema crucial abordado fue el de las sanciones, que, según Serantes, son cada vez más relevantes en la escena empresarial actual. «Las sanciones pueden ser una gran preocupación para quienes tengan contacto con países bajo restricciones», alertó, indicando que el comercio internacional debe estar preparado para enfrentar estos desafíos.

Pablo Nizza, de Compañía Mega, ofreció su perspectiva sobre cómo se debe armar un mapa de riesgos efectivo en proyectos de gran escala. «La interactividad de las áreas es fundamental para entender los puntos de fuga», explicó, sugiriendo la necesidad de un monitoreo constante para ajustar el reconocimiento de los riesgos a medida que el proyecto avanza. «Tenemos que replantear si el diagnóstico que hicimos previamente es el correcto», enfatizó Nizza.

Finalmente, Hernán Carnovale, de KPMG, subrayó el enfoque di-

námico que debe tenerse al diseño de programas de compliance, considerando leyes recientes como la 27.401 en Argentina. «Ahora estamos escuchando jueces que evalúan la efectividad de esos programas de compliance», comentó, indicativo de que se busca ir más allá del papel y poner en práctica medidas efectivas. Carnovale destacó que es esencial conocer la cadena de valor y categorizar correctamente a los terceros involucrados, con el fin de segmentar actividades y riesgos adecuadamente.



**LORENZO: «CONTAR CON CLÁUSULAS DE INTEGRIDAD Y UN MAPA DE RIESGOS CLARO SON CLAVE PARA FORTALECER LA GOBERNANZA Y EVITAR SANCIONES»**

La conferencia culminó con un consenso general sobre la relevancia de un enfoque colaborativo en la gestión de compliance. Cada uno de los panelistas coincidió en que, en la actualidad, el éxito de los grandes proyectos depende en gran medida de la capacidad de los actores para adaptarse y trabajar juntos en la identificación y mitigación de riesgos. Como dijo Silvia Mignone, «tenemos que cuidar el entorno para llegar a lo que queremos».

**Construyendo confianza**

 An aerial photograph of a construction site in a desert or semi-arid landscape. Several yellow excavators and other heavy machinery are working on a long, straight concrete or asphalt road. The sky is clear and blue.
 

**MILICIC**  
www.milicic.com.ar

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

**Conocé más ↗**  
[www.clear.com.ar/aog/](http://www.clear.com.ar/aog/)

 A photograph of a person wearing a blue hard hat and a dark high-visibility vest with 'CLEAR' and a flame logo on the back. They are standing outdoors, looking towards a large piece of industrial equipment, possibly a derrick or crane, in a hazy, outdoor environment.
 

**CLEAR PETROLEUM**

## ENTREVISTA JUAN PABLO CAGNOLA, DE SCANIA

# «La industria petrolera requiere presencia constante para poder progresar»

**El Diario de la AOG entrevistó al gerente de Minería & Off-road de Scania Argentina, quien adelantó que, por la expansión de Vaca Muerta, la empresa planea ampliar nuevamente su planta en Añelo.**

Por ROBERTO BELLATO



**Scania**, una de los referentes del segmento de provisión de soluciones de transporte, instaló dos motores para generación de energía y un camión robusto modelo R 550 A6x4NB SUPER XT, específico para industrias extra pesadas, en el stand que tiene en la AOG Expo 2025. La compañía también suma a

su cartera de negocios para los sectores de Oil & Gas y minería a los buses de larga distancia, su principal core business. El Diario de la AOG entrevistó a Juan Pablo Cagnola, Area Manager de Minería & Off-road de Scania Argentina, que analizó la actualidad del sector y contó los proyectos a futuro.

**¿Cuál es el escenario que atraviesan los sectores de petróleo y gas y minería?**

Tenemos presencia en minería y en Oil & Gas desde hace más de 20 años. Hoy vemos que esos sectores están creciendo muchísimo. Desde que Vaca Muerta arrancó su recorrido, si bien nosotros teníamos presencia en Cipolletti. Fuimos la primera empresa de camiones de servicio pesado que se instaló en Añelo hace varios años. De hecho, tuvimos que ampliar el concesionario para poder brindarle al cliente un servicio acorde a sus necesidades, entendiendo que el petrolero es un sector demandante, es una industria que requiere presencia constante para poder progresar. Arrancamos en Añelo con cuatro bahías de servicio y eso ya la duplicamos. Y ahora estamos volviendo a llegar a un límite para una nueva ampliación.

**¿Cuál es su cartera de negocios?**

El portfolio de Scania tiene tres áreas principales en producto tangible que son buses. Pero estamos

**«TENEMOS UNA PLANTA EN SAN MIGUEL DE TUCUMÁN. ES UNA PLANTA QUE EXPORTA 100%. LO QUE PRODUCE TODO ESO SE VA EN SU GRAN MAYORÍA A BRASIL Y SUECIA»**

presentes también en motores a gas, particularmente pensados para generación de energía o cualquier equipo auxiliar que necesite la industria, que puede ser un sistema de bombeo o de riego. Y después nuestro el core business, por el que es más conocido Scania, que son los camiones, que es nuestro negocio más grande en la Argentina.

**¿Qué visión tiene sobre el estado de la infraestructura en el país?**

Se está creciendo a un ritmo mucho más rápido de lo que está preparado el lugar para poder absorber la cantidad de vehículos. Vemos que

hay una necesidad de infraestructura importante. Nueva infraestructura no solamente bajaría los costos operativos, tendrían más disponibilidad los vehículos, en una ruta en buen estado se evita que se rompan vehículos, además de bajar los costos, para nosotros es fundamental que también tengamos mejor infraestructura por seguridad en la conducción.

**¿Dónde se fabrican las unidades que luego operan en Vaca Muerta?**

Tenemos una planta en San Miguel de Tucumán que desde hace muchos años produce piezas de cajas de cambios y diferenciales. Tiene una capacidad para producir piezas para 33.000 vehículos al año. Es una planta que exporta 100%. Lo que produce todo eso se va en su gran mayoría a Brasil y Suecia. Todos los camiones tienen los mismos niveles de estándar de calidad.

**El gobierno acaba de liberar la circulación de los vehículos bitrenes. ¿Qué opinión le merece?**

Cualquier medida que le baje el costo operativo al cliente, haga las rutas más seguras, tenga un impacto positivo de cualquier índole, nosotros estamos de acuerdo en un 100%. Hay mucho comentario del peso de los bitrenes que van a romper las rutas. En realidad, la ley especifica muy bien los pesos por eje que se pueden transportar. El bitren no tiene diferencia de pesos de eje a otros camiones. La distribución de pesos por eje no está ajena a lo que hoy ya funciona. Y estamos hablando de vehículos con la más alta tecnología.\_

### SERVICIOS MÉDICOS PARA EMPRESAS

	Clínicas en Neuquén y Añelo (Vaca Muerta)		Exámenes Preocupacionales, Periódicos, y de Egreso		Partner en Argentina de INTERNATIONAL SOS
	Controles Toxicológicos		Medicina Offshore		Medical & Security Evacuation & repatriation activities
	Medicina Laboral / ART		Servicio Médico de Campo		Policlínico Neuquén: Convenio exclusivo con derivaciones alta complejidad 24/7
	Centro de diagnóstico portátil (áreas remotas)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Telemédicina</li> <li>• Ecógrafo</li> <li>• Cámara de inspección</li> <li>• Dermatoscopio</li> <li>• Iriscopio</li> <li>• Otoscopio</li> <li>• Estetoscopio digital</li> <li>• E.C.G</li> <li>Etc.</li> </ul>			

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

### 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

[@aplainternational](#) | [www.apla.int](#) | [@APLA](#)

### EL PROVEEDOR ESTRATÉGICO EN CABLES ELÉCTRICOS PARA OIL & GAS

Entregas en 24hs.  
Customized Solutions.  
Flex Support.

WTW  
WENTINCK  
CONDUCTORES ELÉCTRICOS

iAPG ORGANIZA IAPG

LA CONVOCATORIA PREVÉ LA CESIÓN EN BLOQUE

# El gobierno de Santa Cruz licita diez áreas convencionales maduras

La venta de pliegos inició el 1º de septiembre, y la apertura del Sobre A, con antecedentes, está prevista para el 20 de octubre, estimándose que la adjudicación definitiva de áreas se concrete a fines de noviembre.

**La provincia de Santa Cruz** confirmó en la AOG el llamado a licitación para concesionar las 10 áreas hidrocarburíferas que abandonó YPF en la Cuenca del Golfo San Jorge. El proceso está siendo conducido por FOMICRUZ, que asumió la titularidad de las áreas de modo transitorio. La venta de pliegos inició el 1º de septiembre, y la apertura del Sobre A, con antecedentes, está prevista para el 20 de octubre, estimándose que la adjudicación definitiva de áreas se concrete a fines de noviembre.

«Santa Cruz atraviesa una etapa de ordenamiento y recuperación de áreas, lo que nos permite abrir la puerta a nuevos actores, y garantizar que los recursos de nuestra tierra se traduzcan en producción, empleo y desarrollo económico local», aseguró el ministro de Energía y Minería, Jaime Álvarez, quien estuvo acompañado por su par en la cartera de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, Ezequiel Verbes; el presidente de Fomicruz, Oscar Vera; y el secretario General del Sindicato del Personal Jerárquico y Profesional del Petróleo y Gas, José Lludgar; entre otros.

La convocatoria abarca la cesión en bloque de las áreas: Los Perales - Las Mesetas, Barranca Yankows-



ky, Los Monos, Cañadón de la Escondida - Las Heras, Cañadón León - Meseta Espinosa, Cañadón Vasco, Cerro Piedra - Cerro Guadal Norte, Cañadón Yatel, Pico Truncado - El Cordón y El Guadal - Lomas del Cuy. «En conjunto, estas concesiones, registran una producción aproximada de 5.000 m³/día», informó el gobierno provincial a través de un comunicado.

El objetivo, es consolidar nuevas

inversiones que fortalezcan la producción, el empleo y los recursos provinciales. Por lo tanto, se estableció que las compañías adjudicatarias deberán presentar planes de inversión concretos, garantizar la contratación de mano de obra local y cumplir con estrictos estándares ambientales. «Santa Cruz atraviesa una etapa de ordenamiento y recuperación de áreas, lo que nos permite abrir la puerta a nuevos acto-

res, y garantizar que los recursos de nuestra tierra se traduzcan en producción, empleo y desarrollo económico local», aseguró Álvarez.

Días atrás el funcionario aseguró además que «vamos a sacar un marco legal para fomentar el desarrollo de todos los yacimientos maduros de la provincia y seguramente bajar el nivel impositivo, pero siempre y cuando haya contraparte de mano de obra, insumos y servi-

cios locales. Juntaremos a todos los sectores y nos pondremos de acuerdo en un proyecto para buscarle un mayor horizonte al convencional maduro. Ojalá esa iniciativa en la que nosotros estamos trabajando pueda ser acompañada por el gobierno nacional.

Mientras se avanza con la adjudicación de las áreas maduras, se implementará un Programa de Saneamiento Ambiental, a cargo de YPF y supervisado por la Universidad de Buenos Aires (UBA), para dar tratamiento a los pasivos ambientales, al tiempo que cuatro equipos adicionales serán licitados y trabajarán durante cinco años en el sellado de perforaciones inactivas.

**JAIME ÁLVAREZ: «SANTA CRUZ ATRAVIESA UNA ETAPA DE ORDENAMIENTO Y RECUPERACIÓN DE ÁREAS, LO QUE NOS PERMITE ABRIR LA PUERTA A NUEVOS ACTORES»**

En paralelo, YPF anunció la perforación de tres nuevos pozos exploratorios no convencionales en Palermo Aike, sobre los permisos El Campamento Este y La Azucena. Con una inversión aproximada de 200 millones de dólares, los trabajos contemplan perforación horizontal, terminación y ensayos de producción hasta octubre de 2026. «La Expo AOG es el espacio ideal para mostrar al mundo que Santa Cruz abre un nuevo capítulo en su historia energética», concluyó Álvarez.\_

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

**worley**  
DELIVERING SUSTAINABLE CHANGE

**45 años**  
de trayectoria, innovación  
y compromiso en Argentina.  
*Visítanos en el Hall 3 - Stand D40*



UN DIAGNÓSTICO COMPARTIDO POR TECHINT, SACDE Y BTU

## Las constructoras no dudan: sin infraestructura no hay crecimiento posible

Hay un concepto en el que coinciden las firmas involucradas en los mayores proyectos de infraestructura energética actualmente en marcha: el país no puede desaprovechar las riquezas hidrocarburíferas que posee por falta de nuevas obras.

**Reunidos en el marco del «Encuentro con los CEO's», ciclo conducido por el titular del Instituto Argentino del Petróleo y del Gas (IAPG), Ernesto López Anadón, tres referentes de la ingeniería y la construcción intercambiaron pareceres sobre el**

presente y el futuro inmediato de la actividad.

En primer término, Alejo Calcagno sostuvo que hoy ningún emprendimiento es más relevante que Vaca Muerta Oil Sur (VMOS) para ayudar a destrabar el poten-

cial productivo de la Cuenca Neuquina. «Nuestro recorrido, en realidad, arrancó con Fortín de Piedra. A partir de ahí se dio una continuidad de iniciativas que derivó en un fuerte crecimiento de los recursos y las capacidades», aclaró el direc-

tor de Región Sur para Techint Ingeniería y Construcción.

Un verdadero hito fue la realización en tiempo récord del Gasoducto Perito Moreno (GPM). «Ampliar significativamente la capacidad de transporte de gas no sólo promovió el reemplazo de importaciones y potenció el empleo local, sino que también favoreció la formación de profesionales para las siguientes obras», resaltó.

A nivel grupo, detalló, Techint Ingeniería y Construcción está trabajando en Los Toldos, que es un auspicioso desarrollo de crudo cercano a Rincón de los Sauces. «También participamos en Oleoductos del Valle (Oldelval) y colaboramos con Shell en Sierras Blancas. Ahora tenemos mucha capacidad de ejecución y estamos bien posicionados para lo que viene», aseguró.

Para que los trabajos sean cada vez más eficientes, opinó, es cru-

cial el papel de la innovación y la digitalización. «Mientras se mejora la empleabilidad, hay alternativas disponibles que resultan muy valiosas. Los soldadores constituyen un recurso humano escaso, pero pueden complementarse con herramientas tecnológicas como las soldaduras automáticas, que sirven para algunos rangos de ductos», exemplificó.

Al comparar lo hecho en el GPM y en la reversión de Gasoducto del Norte, subrayó, puede verificarse un enorme grado de avance. «Hoy estamos soldando entre 3,5 y 4 kilómetros (km) por día en VMOS. Tratamos de extraer lecciones del pasado, sumar tecnología como proceso continuo y aplicar un sistema de trazabilidad en los ductos, sabiendo que la digitalización acelera mucho los plazos», insistió.

### Confianza y colaboración

A su turno, Pablo Brottier, director ejecutivo de SACDE, recordó su paso por Estados Unidos en 2015, cuando el negocio del shale estaba en pleno auge. «Por entonces escuchábamos a los norteamericanos decir «la infraestructura primero», algo que no estaba en nuestras cabezas. Hoy sé que efectivamente funciona», expresó.

Según sus definiciones, el shale ofrece certezas geológicas, por lo que torna fundamental la construcción de infraestructura. «Siguiendo esa línea, en el país se dieron grandes hitos que venían siendo postergados por largos años: el GPM, la reversión del Gasoducto Norte, Oldelval y VMOS», enumeró.

Al colocar a la infraestructura por delante, reflexionó, la Argentina logró poner en valor la «tremenda productividad» lograda por las operadoras. «Debe destacarse el trabajo de la industria viendo factores comunes y aunando esfuerzos sin miedo a asociarse. El país ya no compite por el mercado interno, sino que se prepara para exportar. Por eso hay confianza y colaboración entre las partes», celebró.

**Operación y Mantenimiento de Plantas y Yacimientos**

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

CERTIFICACIÓN ISO 9001-14001-45001

**ENSI**  
AL SERVICIO DE LA INDUSTRIA

[www.ensi.com.ar](http://www.ensi.com.ar)  
[comercial@ensi.com.ar](mailto:comercial@ensi.com.ar)

**AGREGAMOS VALOR A LA ENERGÍA**

Lideramos en el procesamiento de Gas Natural de la Cuenca Neuquina

[www.ensi.com.ar](http://www.ensi.com.ar)

**OLDELVAL EN LA AAOG**  
XV ARGENTINA OIL & GAS EXPO 2025

El miércoles 10 de septiembre a las 14 hs en el Auditorio D los invitamos al estreno del documental "Duplicar: el futuro está en marcha". Una oportunidad única para conocer a los protagonistas de este proyecto.

Cupos limitados. Confirmar participación.

Por estos días, expuso, VMOS «está volando». «Hemos progresado mucho en la curva de aprendizaje. Estamos muy contento con la velocidad del pipeline, que se va a terminar antes de lo previsto. Eso les da mucha tranquilidad a los inversores», planteó.



**CALCAGNO: «AMPLIAR EL TRANSPORTE DE GAS NO SÓLO PROMOVIÓ EL REEMPLAZO DE IMPORTACIONES, TAMBIÉN FAVORECIÓ LA FORMACIÓN DE PROFESIONALES PARA LAS SIGUIENTES OBRAS»**

Con más de 4 km diarios de instalación de caño, cuantificó, se verificó un récord para la región. «El ducto es un tanque en sí mismo y

en la terminal portuaria de Punta Colorada se instalarán otros cinco tanques gigantescos. En Brasil a cada uno les dicen Maracaná, acá -como soy de River- deberíamos decirles Monumental», bromeó.

Los ductos, prosiguió, son la parte más compleja y desafiante del proyecto, porque implican mover gente y montar campamentos para 800 personas en zonas remotas. «La productividad no se limita al trabajo del soldador: es de todo el conjunto. Estamos enraizados en la región norpatagónica de la Argentina, con una gran cantidad de pequeñas y medianas empresas (PyMEs) que nos rodean y nos proveen», aseveró.

El próximo capítulo, avisó se relaciona con el gas natural licuado (GNL). «Ya hay dos iniciativas apalancadas: Southern Energy, y la de YPF con Shell y Eni. Asimismo, habrá una tercera obra de clase mundial: la de los líquidos asociados del gas natural que podría dar lugar a un tercer ducto para llevar butano y propano a los puertos de Bahía Blanca», proyectó.

#### Desafíos logísticos

De acuerdo con Carlos Mundín, director general de BTU, lo más im-



**MUNDÍN: «NO SOLAMENTE HAY QUE CAPACITAR A NUESTRA GENTE, SINO TAMBIÉN EXIGIRLES CADA VEZ MÁS A NUESTROS PROVEEDORES. LA VARA DE LA INDUSTRIA ESTÁ CADA VEZ MÁS ALTA»**

portante para desenvolverse con éxito en el sector es sostener una visión a largo plazo como compañía. «Es cierto que la infraestructura tiene que ir primero, porque implica un cuello de botella crítico. En esa dirección, el foco debe ponerse en la planificación, pensar el desarrollo de los proyectos teniendo planes A, B y C para las distintas situaciones. El mayor valor agregado que podemos darles a nuestros clientes no es otro que el cumpli-

miento de los objetivos planteados, entregando lo producido en tiempo y forma», argumentó.

La cadena de valor sectorial, resaltó, incluye a los proveedores, quienes deben estar a la altura de lo que demandan los emprendimientos. «No solamente hay que capacitar a nuestra gente, sino también exigirles cada vez más a nuestros proveedores, incentivándolos a implementar nuevas tecnologías y a aggiornar sus equipos de trabajo para ofrecer la mayor previsibilidad



**BROTTIER: «AL COLOCAR A LA INFRAESTRUCTURA POR DELANTE, LA ARGENTINA LOGRÓ PONER EN VALOR LA TREMENDA PRODUCTIVIDAD LOGRADA POR LAS OPERADORAS EN VACA MUERTA»**

posible. La vara de la industria está cada vez más alta», sentenció.

A su criterio, la visualización de los requerimientos del sector energético ayuda a mejorar la calidad de la oferta y promueve la integración de tecnologías extranjeras adecuadas a las necesidades del medio local. «La logística es un gran desafío para la operación, sobre todo si lo que se busca es elevar los niveles de producción de Vaca Muerta. En ese apartado, un tema central estriba en la provisión de arenas», particularizó.

Para BTU, afirmó, la renovación de la infraestructura ferroviaria representa una labor sumamente relevante. «Hay que valorar esa opción porque las decisiones que se tomen tendrán un impacto directo en los costos operativos. Nosotros hemos llegado a renovar 1.500 metros por día de vías. Puede sacarse provecho de lo que se hizo en el Belgrano Cargas. Utilizar el ferrocarril para transportar arenas configura un proyecto viable», concluyó.

Si se toman en cuenta las distancias y las cargas (incluyendo las de retorno), opinó, se trata indefectiblemente de la mejor solución. «En el medio local hay una gran capacidad de ejecución para apostar por la alternativa ferroviaria», aseveró Calcagno.\_

**ITAL VINIL**  
Empresa líder en la fabricación de tuberías

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

+54 9 11 2258-6537  
ventas@italvinil.com  
[www.italvinil.com](http://www.italvinil.com)

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

**cesa**  
CÁPSULAS PLÁSTICAS

+ 45 años de experiencia

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

[camuzzienergia.com.ar](http://camuzzienergia.com.ar)

**ABAC**  
COMPONENTES PARA CONTROL DE FLUIDOS.

VÁLVULAS  
MANIFOLDS  
CONECTORES  
TUBING

ACCESORIOS GNC  
MEDIA Y ALTA PRESIÓN  
UNIDADES Y SISTEMAS



# PROGRAMA DE ACTIVIDADES

# MIÉRCOLES 10/09

DÍA  
**3**

## Evento Regional IAPG-IBP

13.45 hs - Auditorio Pabellón Rojo

### Los Desafíos de la Integración Gasífera en el Cono Sur.

Walter Farioli - TSB

Leopoldo Macchia - TECPETROL

Rogério Manso - ATGÁS

Daniel Ridelener - TGN

Marcello Gomes Weydt - MME-MINISTÉRIO DE MINAS E ENERGIE

Carlos A. María Caseres - ENARGAS

Moderan: Ernesto López Anadón - IAPG

Roberto Ardenghi - IBP

## Conferencias en la AOG

14.00 hs - Auditorio B - Hall 3

### Inclusión como eje de crecimiento.

Claudia González - SLB

Julietta Delorenzi - TECPETROL

Viviana Cesareo - MERCER - MARSH MCLENNAN

Julietta Delorenzi - TECPETROL

Modera: Gabriela Aguilar - DEI-IAPG

15.00 hs - Auditorio A - Hall 3

### Offshore: aportes clave del estudio del Upstream offshore en el mar argentino.

Roberto Verna - UTN

Alicia Inés Zanfrillo - UTN

Clarisa Lorenzo - SLB

Hernan Carnovale - KPMG

Manuel Serantes - PAN AMERICAN ENERGY

Modera: Fernando Halperín - IAPG

15.00 hs - Auditorio B - Hall 3

### La Inteligencia Artificial en la gestión de las personas en la industria.

Hernán Gómez - TECHINTE&C

Mariam Sastre - PAN AMERICAN ENERGY

Valeria Cachaldora - YPF

Viviana Díaz - SECRETARIA DE TRABAJO DE LA NACIÓN

Modera: Andrés Mosteiro - IAPG

16.00 hs - Auditorio B - Hall 3

### ¿Cuántos y cuáles insumos y servicios requerirá el desarrollo de Vaca Muerta?

Daniel Dreizzen - IAPG

Milagros Piaggio - ASSOCIATE ALEPH ENERGY

Marcos Lafon - YPF

Aniko Fushimi - ALEPH ENERGY

17.00 hs - Auditorio B - Hall 3

### Sistema Único de Solicitud de Interferencias-SUSI.

Sergio Martín - TGN

18.00 hs - Auditorio B - Hall 3

### Acercar mujeres a la industria de la energía: una oportunidad estratégica para construir futuro.

Victoria Ferreyra - G&G/SLB

Andrea Polzinetti - SHELL-RAIZEN ARGENTINA

Carolina Porchile - YPF

Yamilia Belén Peñalba - SPARK ENERGY SOLUTIONS

Modera: Poli Argento - CONSULTORA INDEPENDIENTE

## Encuentro con los CEOs

17.00 hs

**Ricardo Hösel** - OLDELVAL

**Tomás Córdoba** - COMPAÑÍA MEGA

17.35 hs

**Jorge Garza Vidal** - SLB

**Héctor Gutiérrez** - HALLIBURTON

**Adrián Martínez** - CALFRAC WS ARGENTINA

**Andrea Previtali** - TENARIS CONO SUR



HABLAMOS DE ENERGÍA, HABLAMOS DE FUTURO



Exclusivo por nuestro canal EconoJournal



ECONO JOURNAL  
SAVE THE DATE / 7 OCT, 8 AM

Club Hípico Alemán, Buenos Aires

