



LA MIRADA DE TGS, TGN Y CAMUZZI

Gasíferas anticipan nuevas inversiones en los sistemas de transporte y distribución

ENTREVISTA CON ADRIÁN MARTÍNEZ,
DIRECTOR GENERAL CALFRAC ARGENTINA

«Nos estamos preparando para acompañar la creciente demanda de Vaca Muerta»

FINALIZÓ LA FERIA ENERGÉTICA MÁS IMPORTANTE DEL PAÍS

Cerró una exitosa AOG 2025 con record de asistentes y expositores que reflejaron el momento histórico que vive la industria



La AOG 2025 cerró sus puertas luego de cuatro días de intensas actividades que convocaron a más de 30.000 visitantes y 540 expositores, un record absoluto en la historia de la exposición. Comitivas provinciales y delegaciones de 13 países se dieron cita para escuchar los planes de inversión expuestos por 23 CEOs de empresas líderes. Diversos expertos debatieron en 74 charlas sobre los desafíos y oportunidades que enfrenta la actividad. Hubo 12 conferencias magistrales sobre temas centrales de la industria, como economía y financiamiento, desarrollo sostenible, inteligencia artificial, transparencia y prevención de daños. La Jornada JOG de jóvenes rompió su propio record con más de 600 asistentes.

ENCUENTRO DE LOS CEOS



LA MIRADA DE TGS, TGN Y CAMUZZI

Acceso al crédito y formación calificada, los grandes retos de los proveedores

DAÑOS DE TERCEROS

Cómo minimizar uno de los mayores riesgos que enfrenta la industria

UN DIAGNÓSTICO COMPARTIDO A LO LARGO Y ANCHO DEL PAÍS

Gasíferas anticipan nuevas inversiones en los sistemas de transporte y distribución

La extensión de las concesiones para distribuir y transportar gas natural, la ampliación de la infraestructura disponible, el cambio de paradigma sobre el abastecimiento y la posibilidad de exportar en firme al gigantesco mercado brasileño fueron algunos de los ejes temáticos abordados por referentes de las principales firmas gasíferas del país.

A través del Decreto 495/2025, el Gobierno nacional dictaminó la prórroga por 20 años de la concesión para Transportadora de Gas del Sur (TGS) hasta 2047. «Cuando las compañías licenciadas comenzaron a operar en 1992, los contratos se firmaron por 35 años con opción a 10 más. A lo largo de ese proceso, cumplimos con todos los compromisos asumidos, a pesar de que la legislación no se respetó por completo», señaló Oscar Sardi, CEO de la empresa distribuidora, durante su paso por el 'Encuentro con los CEO's'.

Según el líder de TGS, la Ley Bases no sólo otorgó a las firmas mayor proyección en sus inversiones, sino que también significó un enorme reconocimiento por parte de las autoridades. «Logramos extender la licencia por 20 años gracias a esa confianza establecida y al trabajo de nuestra gente. Teníamos un objetivo y lo conseguimos», celebró.

Ahora, prosiguió, la prioridad pasa por la ejecución de la iniciativa privada para potenciar el Gasoducto Perito Moreno (GPM), que une Tratayén (en Neuquén) con Salliqueló (en la provincia de Buenos Aires). «Actualmente la obra se encuentra en proceso de revisión técnica. Proponemos elevar el transporte en 14 millones de metros cúbicos (m3) diarios. De ese volumen, 12 millones pasarían al sistema regulado de TGS y 2 millones se destinarían a Bahía Blanca. Todo eso

implica labores por un monto de más de 750 millones de dólares», detalló.

La idea, anticipó, es concretar el emprendimiento antes del invierno de 2027. «La propuesta representará una reducción de las importaciones por u\$s 700 millones y un beneficio fiscal de más de u\$s 400, por lo que la ganancia general será de más de u\$s 1.100 millones», cuantificó.

Esta clase de obras, afirmó, no sólo demuestra la gran potencialidad de Vaca Muerta, sino también el apetito empresario por crecer sin más exigencias que obviedades como una macroeconomía estable y reglas jurídicas claras. «Tenemos la suerte de que nos apoyen accionistas con vocación de apostar por el país. De ser aprobada, la obra entrará en el Régimen de Incentivo para Grandes Inversiones (RIGI)», aseguró.

Otro negocio en el que está involucrada TGS, sostuvo, es el Midstream. «Sobran los recursos, sólo faltan las ideas para explotarlos al 100% de sus posibilidades. Ahora hay que dar el salto del acondicionamiento al procesamiento de gas», sentenció.

Desde su visión, el crecimiento de la producción de petróleo generará más de 40 millones de m3 diarios de un gas asociado que resulta sumamente rico. «La Argentina no puede seguir inyectando gas rico en



los gasoductos. Hay un límite de acá a tres años. De lo contrario, habrá que limitar la producción de petróleo», advirtió.

Nuevo paradigma

De acuerdo con Daniel Ridelener, director general de Transportadora de Gas del Norte (TGN), la Argentina migró del concepto de autoabastecimiento al de abastecimiento eficiente. «El Instituto Argentino del Petróleo y del Gas (IAPG) venía instalando ese paradigma desde hace muchos años. La realidad es que tiene mucho más sentido que el anterior. Hay que tomar en cuenta que como país seguiremos consumiendo gas natural licuado (GNL) en el invierno. Según el precio, seguramente variará la cantidad de días», proyectó.

Su empresa, continuó, acaba de transitar la Revisión Quinquenal Tarifaria (RQT), proceso que es una buena noticia para el sector. «Coincidió en que la extensión de las licencias configura un reconocimiento por todo lo que aguantamos a lo largo de 35 años. Las concesionadas sufrimos un alto grado de





incumplimiento por parte de las responsabilidades del otorgante; es decir, el Estado nacional. Pese a todo, cumplimos nuestros compromisos en exceso: hicimos las inversiones obligatorias y mucho más», subrayó.

A su criterio, el Ente Nacional Regulador del Gas (Enargas) y la Secretaría de Energía de la Nación tienen por delante el reto de adaptar el encuadre de flujos de contratos y tarifas a una nueva situación de transporte. «El flujo radial que confluía hacia Buenos Aires, dejando gas en zonas intermedias, ya no existe más. Eso cambió radicalmente con GPM y la reversión del Gasoducto Norte. Hay que adaptar lo que está funcionando desde un punto de vista regulatorio y tarifario. El Gobierno está trabajando en eso», valoró.

En cuanto a la posibilidad de exportar gas a Brasil, aseveró que se trata de un proyecto muy complejo por la cantidad de partes que intervienen en él: productores, transportistas y generadores térmicos en la Argentina; diversos actores en Bolivia; y transportistas y comercializadores en suelo brasileño, aparte de Pe-

trobras, y los distintos gobiernos. «Cuando hablamos de integración hay que mostrarla a todo nivel. Hay dos o tres rutas posibles para enviar a Brasil un potencial de 20 millones de m3 diarios. El proyecto tendrá una exigencia financiera muy grande», sintetizó.

Demanda en alza

Según Hernán Pardo, director general de Camuzzi, la progresiva normalización del sector con medidas como la RQT blindó a las empresas con mayor previsibilidad para los próximos cinco años. «También nos dio mucho trabajo por hacer. Tenemos que recuperar mucho atraso», reconoció.

Camuzzi, adelantó, invertirá unos u\$s 240 millones en el próximo lustro. «Son desembolsos que no acompañan plenamente al desarrollo, sino que más bien responden a las exigencias de los consumidores locales», comentó.

Será fundamental, indicó, la profundización de la articulación entre el sector privado y el público. «Por



nuestra parte, hemos retomado las obras para reforzar el Gasoducto Cordillerano Patagónico, incluyendo la construcción de dos compresoras nuevas. Tenemos el apoyo financiero de las gobernaciones de Chubut y Neuquén. Esas labores estarán operativas para junio del año que viene», estimó.

La compañía, resaltó, se encuentra en gestiones para recibir la extensión por 20 años de su concesión. «Nos convocaron a la próxima audiencia en octubre. Hasta ahora sorteamos un desafío de 32 años, de los cuales 22 hubo incumplimientos por parte del Estado. Estamos orgullosos de mantener una estructura de personal con conocimiento y cercanía», ponderó.

Desde su perspectiva, el gas es más eficiente que la energía eléctrica en ámbitos como la calefacción y la cocción, donde la demanda está en alza. «Nuestros compatriotas nos van a pedir gas. Hubo una recuperación importante de las tarifas que prácticamente no afectó la cobrabilidad, aunque hubo bajas de consumo en la comparación anual», especificó.

Dentro de la RQT, acotó, la firma consiguió

140.000 clientes nuevos. «Nuestro objetivo es trabajar para que ese número crezca todavía más. Hacen más más redes en desarrollos urbanos y barrios privados, y más obras para llegar con la molécula a una mayor cantidad de lugares, sobre todo en el norte del país», expresó.

Es clave, calificó, optar por la digitalización de los procesos comerciales y de atención al cliente. «También empezamos a optimizar los procesos técnicos, adoptando la geo-referenciación para mejorar los tiempos de respuesta. Dimos un salto cuantitativo en la gestión digital de matriculados y vamos a avanzar en la misma dirección con la industria», prometió.

Por ahora, admitió, la tarifa no remunera un cambio tecnológico mayor. «Iremos de a poco. Pero estamos muy contentos con lo hecho. No se podía subvencionar en general, sino sólo a quienes realmente lo necesitan. En ese sentido, hay que repensar el subsidio a la zona fría. En lugar de priorizar lo geográfico, conviene evaluar lo socioeconómico. Hoy hay información y cercanía de revisión para eso», concluyó._



UN DIAGNÓSTICO COMPARTIDO A LO LARGO Y ANCHO DEL PAÍS

Acceso al crédito y formación calificada, los grandes retos de los proveedores

Bajo la premisa de visibilizar la importancia de la prestación de bienes y servicios a la actividad, la AOG Expo 2025 reunió a tres referentes de la cadena de valor sectorial.

Más allá de focalizarse en la industria energética, en los últimos años el Grupo Argentino de Proveedores Petroleros (GAPP) diversificó su alcance a la minería y la petroquímica. Así arrancó la presentación de su director ejecutivo Leonardo Brkusic, en el marco del 'Encuentro con los CEO's'. «Nacimos hace 22 años. Hoy ya somos 250 empresas de 15 provincias que sumamos más de 2.000 líneas de productos y servicios, además de 42.000 puestos de empleo directos», precisó.

El objetivo del GAPOP, expuso, es impulsar la vinculación dentro de la cadena de valor, tendiendo puentes con las operadoras y fomentando el trabajo mancomunado, además de ponderar el análisis de mercado y la inteligencia comercial. «Procuramos potenciar a las empresas, articulando líneas de financiamiento, respaldado propuestas de innovación y desarrollo, apostando por la mejora operativa y estimulando la coordinación público-privada», definió.

El actual, opinó, es un momento muy complejo para

que las PYMEs accedan al financiamiento. «No hay créditos accesibles. En lugar de ser una herramienta, el financiamiento se está convirtiendo en un riesgo, un arma de doble filo. La situación seguramente mejore cuando arranquen muchos de los proyectos no convencionales anunciados», se ilusionó.

A su entender, las PyMEs son bastante resilientes y ágiles para recomponerse. «Saben achicarse sin romperse y crecer sin excederse. Están preparadas para transitar esta coyuntura», caracterizó.

Es entendible, indicó, que en el sector se coquetea con China, pero no hay que dejar de lado las necesidades de los proveedores. «Nos gustaría que todo el desarrollo industrial de Vaca Muerta se diera con equipamiento argentino», manifestó.

Será fundamental, acotó, recuperar el nivel de trabajo. «Hoy el 30% de los proveedores tiene un 50% de capacidad ociosa. Por eso es tan importante sostener una mirada transversal del tema. En el medio local

sobra capacidad para fabricar prácticamente todo. En materia de tecnología estamos muy bien, sólo hay que definir correctamente los estándares», completó.

Acento cordobés

Bastante similar fue la mirada de Inés Gerbaudo, presidenta del Clúster Industrial de Petróleo, Gas y Minería de Córdoba. «Tenemos más de 10 años de trayectoria y nuestros 65 socios brindan empleo directo a más de 4.000 personas. Compartimos muchas agendas y espacio de trabajo con el GAPP, que es una inspiración para nosotros. El impulsor de esta entidad fue nuestro actual gobernador, Martín Llaryora, quien por entonces era ministro de Industria cordobés. Apuntamos a sentar en la misma mesa a las autoridades, la industria, el sector académico y las empresas tecnológicas», aseveró.

Según sus palabras, Córdoba posee un polo tecnológico muy fuerte que el Clúster busca poner en valor. «Estamos atravesando un proceso de reestructuración. Trabajamos sobre cuatro grandes ejes: el desarrollo comercial (tratando de fortalecer las capacidades y el empleo de nuestra cadena de valor con foco en la industria de Oil & Gas, la minería y el comercio internacional); las capacitaciones (para que nuestras empresas puedan adecuarse con éxito a las crecientes exigencias del mercado); la vinculación interna (generando un espacio de trabajo bien comunicado y capaz de complementar esfuerzos en aras de un mejor desarrollo de productos); y la innovación (que va desde el diseño de tecnología hasta el análisis de la competitividad de las empresas)», explicó.

El corazón del Clúster, prosiguió, está en el funcionamiento conjunto de las empresas, que entienden cuáles son las demandas y las oportunidades del mercado; el Gobierno, que puede definir políticas, abrir puertas y ayudar con el financiamiento; y las universidades, encargadas de contribuir con el desarrollo las capacidades requeridas para estar a la altura del futuro sectorial, sobre todo en función del boom de Vaca Muerta. «Aunque algunas de nuestras empresas ya tienen una presencia consolidada en Neuquén, por estos días se observa una oportunidad para seguir incrementando nuestra oferta. Las puertas del Clúster

Brkusic: «Hoy el 30% de los proveedores tiene un 50% de capacidad ociosa. Por eso es tan importante sostener una mirada transversal del tema»

están abiertas para todo el ecosistema empresarial de Córdoba. Apuntamos a ser sumamente amplios para potenciar al máximo al segmento y generar una sinergia valor agregado», afirmó.

Asociatividad neuquina

Para cerrar el panel, Daniel González, vicepresidente ejecutivo del Centro PyME-ADENEU, un espacio que congrega a alrededor de 700 empresas certificadas para desenvolverse en el sector hidrocarburífero, donde se desempeñan más de 45.000 empleados. «Somos un organismo público-privado conformado por 11 directores (tres del sector público y ocho del ámbito privado) que se creó hace más de 20 años para favorecer el desarrollo económico de la provincia. Con el transcurso del tiempo creció nuestra participación en la industria de Oil & Gas. Hoy somos el órgano de control y aplicación de la Ley 3.338, orientada al fortalecimiento y el desarrollo de la cadena de valor neuquina», detalló.

El Centro, sostuvo, está en contacto con todos los actores que hay en Vaca Muerta. «Neuquén es una provincia joven y muy receptiva a la inmigración. Estamos acostumbrados a recibir gente de todas partes y hablamos mucho de asociatividad. A partir de la revolución de los hidrocarburos no convencionales, hay una demanda de bienes y servicios que no está plenamente satisfecha», destacó.

En este contexto, subrayó, resulta esencial alentar la creación de nuevos emprendimientos. «Manejamos fondos para financiar algunos de ellos. Estamos trabajando con gran apoyo de las operadoras. A través de las distintas cámaras empresariales buscamos ver cómo facilitar la complementariedad. Creemos en llegar a acuerdos entre todos los actores interesados en desarrollar la Cuenca Neuquina», argumentó._

DIRECTIVOS DE EMPRESAS DEL SECTOR HIDROCARBURÍFERO ANALIZARON EL PROBLEMA

Daños de terceros: cómo minimizar uno de los mayores riesgos que enfrenta la industria

Expertos destacaron la importancia de estandarizar señalizaciones y gestionar interferencias para prevenir daños de terceros en la industria hidrocarburífera argentina, promoviendo seguridad, protección ambiental y sustentabilidad.



Uno de los mayores desafíos que enfrenta la industria hidrocarburífera en materia de seguridad es tratar de minimizar los daños generados por terceros que no respetan las señalizaciones o no solicitan permisos para trabajar en zonas potencialmente peligrosas. En la conferencia sobre “Prevención de daños de terceros: nuestro desafío permanente», organizada por la Subcomisión de Prevención de daños del IAPG, Sergio Martín, gerente de Transportadora Gas del Norte (TGN); Marcos Palacios, de Prevención de Daños de TGN; y Juan Alberto Kindsvater, de Integridad de activos, prevención de daños, seguimiento y control de

interferencias de Transportadora Gas del Sur, abordaron la problemática y sus posibles soluciones.

Los participantes remarcaron la necesidad de fortalecer las acciones preventivas mediante la estandarización de señalizaciones y mejorar la gestión de interferencias en ductos y activos críticos. Los daños de terceros en la industria de hidrocarburos en Argentina han causado incidentes graves, accidentes laborales, pérdidas económicas y riesgos para comunidades cercanas. Sergio Martín, gerente de Transportadora Gas del Norte (TGN), resaltó que uno de los avances clave es el Sistema Único de Solicitud de Interferencias (SUSI),

que centraliza las autorizaciones para trabajos en proximidad a ductos, permitiendo una gestión más segura y eficiente. «La mayoría de los incidentes en países con industrias avanzadas no se deben a corrosión o fallas en la construcción, sino a daños por terceros que no solicitan permisos o no respetan señalizaciones», explicó.

Se presentaron experiencias internacionales y casos locales que ilustran la gravedad de no gestionar adecuadamente

las interferencias. Un ejemplo fue un accidente en Bélgica, donde un excavador no solicitó permisos y provocó la rotura de un gasoducto, causando 24 muertes y daños ambientales. En Argentina, incidentes similares en ciudades como Comodoro Rivadavia muestran cómo la falta de señalización

clara y regulación uniforme puede derivar en tragedias, con incendios, explosiones y daños a comunidades, además de pérdidas económicas y daño reputacional para las empresas.

Uno de los avances destacados fue la propuesta de un cartel estandarizado, en colaboración con IRAM, que incluirá la palabra «peligro», un teléfono de contacto y una leyenda que indica que la señal no revela la ubicación exacta, solo advierte sobre riesgos potenciales. Marcos Palacios, de Prevención de Daños de TGN, explicó que esta estandarización facilitará la identificación de zonas peligrosas y promoverá la cultura de prevención, reduciendo accidentes.

La conferencia también abordó riesgos específicos asociados a la rotura de ductos, que varían según diámetro, presión y producto transportado. Una rotura en ductos de alta presión puede liberar grandes volúmenes de gas o petróleo, generando explosiones y emisiones peligrosas. En Argentina, la expansión de infraestructura requiere un control riguroso en obras civiles y excavaciones cercanas a ductos. La falta de coordinación puede causar accidentes que, además de



Martín: «La mayoría de los incidentes en países con industrias avanzadas no se deben a corrosión o fallas en la construcción, sino a daños por terceros que no solicitan permisos o no respetan señalizaciones»

Palacios: «La estandarización de señalizaciones facilitará la identificación de zonas peligrosas y promoverá una cultura de prevención, reduciendo significativamente los riesgos»



poner en riesgo vidas, provocan daños ambientales, especialmente por emisiones de metano, un gas de efecto invernadero 21 veces más potente que el CO₂.

El evento concluyó enfatizando que la prevención, la comunicación efectiva y la señalización estandarizada son esenciales para reducir daños. La colaboración entre empresas, reguladores y comunidades es clave para crear una cultura de seguridad. «No podemos trabajar sin operadores capacitados y sin un control adecuado de interferencias. La seguridad y sustentabilidad del sector dependen de nuestras acciones diarias», concluyó Martín._

CICLO DE CONFERENCIAS DE LA AOG

Transparencia en el Oil & Gas: retos y oportunidades para generar confianza

Expertos, funcionarios y representantes de la sociedad civil analizaron los avances y desafíos en la transparencia de las industrias extractivas argentinas, destacando la importancia de datos abiertos, participación social y cooperación para fortalecer la gobernanza y la confianza.



En el último día de la Expo Oil & Gas 2025, expertos, funcionarios y representantes de la sociedad civil participaron de la conferencia «Transparencia en las industrias extractivas: el desafío de informar, dialogar y construir confianza», donde se destacó la necesidad de fortalecer la gobernanza mediante datos abiertos, participación comunitaria y cooperación multisectorial, sustentando las decisiones en informes relevantes como el sistema EITI, que desde 2014 impulsa la transparencia en recursos naturales en diversos países.

Antonio Milanese, Subsecretario de Transición y Planeamiento Energético, abrió el evento señalando que la transparencia implica comprender quién consu-

me la información y en qué formatos. «Al analizar cómo se utilizan los datos abiertos del sector, detecté que la mayoría los revisa gente técnica. Es fundamental entender a quién nos dirigimos y adaptar la comunicación», afirmó. La gestión eficiente de datos puede beneficiar tanto la gestión social como la eficiencia operacional del sector.

Carlos Freytes, de Fundar, presentó el Informe EITI 2022-2023, explicando que esta iniciativa, presente en 54 países y apoyada por 60 empresas, promueve una gestión abierta y responsable de los recursos. «El EITI es la única fuente sistemática y pública sobre ingresos fiscales del sector, con datos a nivel local, contratos

y beneficiarios reales», remarcó. La incorporación progresiva de provincias argentinas, con Jujuy como última en sumarse en 2025, evidencia avances en descentralización y control social.

El sistema también incorporó requisitos ampliados en 2023, abordando temas como anticorrupción, género y transición energética, además de realizar conciliaciones entre impuestos pagados por las empresas y los ingresos fiscales del Estado. Para Freytes, esto fortalece la gobernanza y mejora la trazabilidad de los recursos.

Por su parte, Luciano Codeseira, también de Fundar, resaltó que «en 2023, el sector hidrocarburífero aportó casi el 4% del valor agregado nacional y generó exportaciones por US\$ 11.858 millones, casi una quinta parte de las divisas del país», explicó. Además, emplea formalmente a unos 70.000 trabajadores, con salarios elevados, y aporta US\$ 2.759 millones en ingresos fiscales, equivalente al 3,3% de los ingresos totales del Estado. La transparencia, afirmó, es esencial para construir una licencia social que permita sostener la actividad a largo plazo.

Representantes provinciales también expusieron sobre la importancia de sistematizar datos para mejorar la gestión y la relación con las comunidades. Mario Figueroa, responsable de Relaciones Institucionales de la Secretaría de Energía del gobierno de Río Negro, destacó que la sistematización y la participación social son clave para generar previsibilidad y fortalecer la confianza. «La transparencia debe acompañarse de diálogo y construcción social para que los beneficios económicos se traduzcan en bienestar local», afirmó. Noel Alonso Murray, de Directorio Legislativo, añadió que una comunicación clara y contextualizada es fundamental para que las comunidades entiendan los impactos y puedan tomar decisiones informadas.

Desde el sector empresarial, Adriano D'Agostino, de Total Energies, enfatizó que la simplificación tributaria y la adhesión a procesos transparentes fomentan una licencia social sólida. «La colaboración entre Estado, empresas y sociedad civil es la clave para un desarrollo sostenible», concluyó.

Figueroa: «La transparencia debe acompañarse de diálogo y construcción social para que los beneficios económicos se traduzcan en bienestar local»



Milanese: «Es fundamental entender a quién le hablamos y adaptar la comunicación para que los datos abiertos generen un impacto real en todos»



ENTREVISTA A DIEGO PANDO, CEO DE AESA

«Cuando uno cree que ya es eficiente pierde toda capacidad de mejora»

La búsqueda de la eficiencia continua y la incorporación de la mejor tecnología disponible figuran entre las máximas prioridades dentro de la estrategia operativa de AESA. Según su CEO, Diego Pando, la compañía se propone seguir ofreciendo soluciones innovadoras no sólo para YPF, sino también para toda la cadena de valor del mercado energético. «El primer objetivo pasa por estar a la altura de las circunstancias en todo lo que es infraestructura», remarcó.

«El primer objetivo pasa por estar a la altura de las circunstancias en todo lo que es infraestructura. Cumplir con los proyectos que se vienen en los próximos años a fin de extraer y exportar recursos. No competiremos con la industria constructora, sino que avanzaremos junto a ella, sabiendo que nadie puede actuar solo», afirma Diego Pando, CEO de AESA, una empresa de ingeniería, construcción y servicios industriales que forma parte del grupo de empresas participadas por YPF.

La intención, reveló en diálogo con El Diario de la AOG, es elevar al máximo los niveles de eficiencia operativa. «Esto no significa sacarle al trabajador parte de su salario, ni nada por el estilo. Queremos hacer más con lo mismo. O incluso gastando menos», aclaró.

Frente al amesetamiento del precio internacional del petróleo, que en los últimos meses se ubicó en la banda de 65-70 dólares, Pando señaló que «es imposible intervenir sobre el precio de un commodity como



el petróleo». «Lo que nosotros sí podemos hacer es ser rentables para que los proyectos se desarrollen. Para eso, tenemos que volvernos cada vez más eficientes. Creer que uno ya lo es, deriva en no tener capacidad de mejora», aseguró.

¿Qué otra variable de mejora es necesario adoptar de cara al escenario que se viene?

Hay un tema central que pasa por la innovación; es decir, por la incorporación de tecnología. Pienso que hay que hacer las cosas de manera distinta. Yo soy contador, no soy ingeniero, pero a veces eso me da la ventaja de hacer la pregunta tonta que en un contexto de tanto cambio puede terminar siendo disruptiva. Vivo pensando que las cosas se pueden hacer de otra manera y creo que tenemos que adaptarnos a estos tiempos, sabiendo que lo que antes pasaba en un plazo de 25 años ahora puede suceder en cuestión de meses.

La gestión de Horacio Marín al frente de YPF está condensada en el Plan 4x4 de la compañía. ¿Qué valor puede aportar AESA en esa estrategia?

El primero es estar a la altura de las circunstancias en todo lo que es infraestructura, que representa un desafío enorme en los próximos años para lograr en definitiva extraer y exportar la producción de Vaca Muerta. Esa agenda nosotros no la queremos enca-

Pando: «Tendremos que reforzarnos y ganar experiencia en temas que aún no manejamos. Hasta ahora nunca hicimos ninguna planta vinculada con el GNL.»

rar compitiendo contra la industria constructora, sino junto con la industria, porque está claro que ninguna empresa sola puede hacer todos los proyectos que hay en carpeta. El desafío también pasa por trabajar sobre los pilares de eficiencia de la compañía.

¿Puede aportar algún ejemplo concreto de innovación que tengan en marcha en ese ámbito?

Hemos hecho varias Plantas de Tratamiento de Crudo (PTC). Recientemente me tocó ir al campo y me puse a charlar con un ingeniero, quien me contó cómo su experiencia previa lo ayudó a posteriori a optimizar la construcción de esa planta porque modificó el tendido de caños. Siempre estamos tratando de repensar lo que hacemos. En lo personal, espero, deseo y busco que en cada sitio donde nos desempeñemos estemos identificando ese tipo de detalles. Hoy acelerar los plazos constituye una necesidad. Hablar de eficiencia es

hablar en términos de medida de dinero, sabiendo que el flujo de fondos del proyecto va para mi casa madre. En la actualidad no imagino, por caso, que la revisión de un plano no pueda estar a cargo de una Inteligencia Artificial (IA). Como mínimo espero de ella una primera lectura de lo que está bien y lo que está mal, y que después el ingeniero agregue valor en función de lo que aprendió en la universidad.

¿Cómo se prepara AESA para la posibilidad de participar de manera simultánea en obras como Vaca Muerta Oil Sur (VMOS), un nuevo gasoducto destinado al proyecto de gas natural licuado (GNL), plantas de tratamiento para Oleoductos del Valle (Oldelval), desarrollos en el hub del norte de Neuquén, y diversas plantas de separación de líquidos, butano, propano y demás?

Sin dudas tendremos que reforzarnos y ganar experiencia en temas que aún no manejamos. Hasta ahora nunca hicimos ninguna planta vinculada con el GNL. No tenemos el know how. Pero no es una opción quedarnos quietos y decir que no podremos. Estamos buscando capacidades y evaluando posibles asociaciones. Insisto en este concepto de Marín: no trabajamos contra la industria, sino con la industria. Hay comida para todos arriba de la mesa.

Frente a las oportunidades que abre el desarrollo a gran escala de Vaca Muerta, ¿es una ventaja o una desventaja para AESA formar parte de YPF y estar tan cerca del contratante de muchas obras?

Para tranquilidad de todo el mundo, nosotros no tenemos ninguna ventaja. Ganamos y perdemos proyectos. Se nos aplican las mismas reglas que a todos. Para



que nadie tenga dudas: si YPF nos tiene que sacudir, nos va a sacudir. Por otro lado, aunque muchas veces el que evalúa es un consorcio (del que participa YPF) o un conjunto de socios. Vos cotizás y es YPF el que te da el pliego, pero para ganar tenés que ser el mejor ante muchos. Ahora bien, sí está bueno poder estar cerca de YPF para saber si la estrategia general vira un grado hacia donde sea. Y también está bueno que te marquen la cancha, que te digan «te estás metiendo en esto y en realidad lo que nosotros necesitamos es esto otro, porque el futuro está a la derecha y no a la izquierda». Está bueno tener diálogo; o sea, tener el número del interno al que debes llamar para aclarar cualquier cosa, más allá de que eso debería suceder con toda la industria.

Pando: «Nosotros desempeñamos un rol dentro de YPF y estamos 100% alineados a su estrategia general.»

¿Y eso no siempre es así?

No siempre. Una de las preguntas que les hacemos a nuestros clientes es cómo se ven en cinco años. Nosotros tratamos de tener una regularidad en términos de proyectos de servicio. Yo no puedo hacer serruchos en mi actividad. Necesito tener un flujo estable de proyectos. Para tener esta estabilidad me resulta bueno conocer qué necesitan mis clientes de nosotros Porque tal vez, con esa información, yo pueda decirles «hoy no cuento conmigo», es decir, para este proyecto no tengo capacidad disponible, pero para otro decile «contá conmigo hoy», porque a otro cliente le dije que prescindiera de mí. Esa es una manera de coordinarse dentro de la industria.

¿Qué valor le da a las nuevas tecnologías?

En el año 2017 o 2018, a través de YPF, viajé a Singularity University. Y fue impresionante. Increíble. Y ahí ya se marcaba, en definitiva, que se venía algo distinto a partir de la incorporación de tecnología e innovación. En materia de IA, lo primero que yo quiero es seguridad. Por supuesto que la eficiencia me encanta. Pero quiero seguridad. La semana pasada escuchaba que inventaron un estetoscopio que, en 15 segundos, con 0,04% de margen error, se puede determinar si tenés taquicardia. Si los análisis médicos pueden llegar a ese punto, no puedo entender que una cámara, por ejemplo, no pueda identificar si un caño con sólo cuatro puntas de soldadura configura un riesgo para una persona.

También me obsesiona todo lo que tiene que ver con la ingeniería, el análisis de datos, la reducción de tiempos y la customización de procesos, entre otras

variables. Es vital reducir tiempos Creo que tenemos que salir de la caja para muchas cosas. Mi lema es «no me pongan delante personas que me digan que no como primera respuesta».

¿Cómo transita el proceso de salida de YPF del negocio convencional para concentrarse en Vaca Muerta?

Soy contador, soy numérico. Así que yo no me enamoro de los fierros, no me enamoro del crudo ni del gas. Para mí lo que importa son los números. Y, antes de eso, la seguridad de las personas. Nosotros desempeñamos un rol dentro de YPF y estamos 100% alineados a su estrategia general. Si YPF nos necesita en el lugar donde está la rentabilidad, allí iremos. Estamos en un momento de transición, pero sería un hipócrita si te dijera que vamos a permanecer indefinidamente en los campos maduros. Claramente seguimos la estrategia de nuestro accionista controlante y nuestro mayor esfuerzo lo ponemos donde está su rentabilidad.

Por último, ¿cuál es el mensaje, en esta coyuntura, para la cadena de valor que depende de ustedes?

El mismo que aplica para nosotros. Yo necesito que todo tenga el mejor precio, porque en definitiva ese factor me impacta a mí e impacta entre quienes comparten nuestro negocio. Cuando desarrollamos proveedores, trabajamos mucho al respecto con ellos. Lo que hacemos, en definitiva, es trabajar «con» y no «en contra de»._



ENTREVISTA CON ADRIÁN MARTÍNEZ, DIRECTOR GENERAL PARA CALFRAC ARGENTINA

«Nos estamos preparando para acompañar la creciente demanda de Vaca Muerta»

En una entrevista con el Diario de la AOG, el director general de Calfrac adelantó los planes que la compañía de servicios de perforación y fracturas de pozos tiene para el próximo año. «El foco de Calfrac está en ganar cada vez más eficiencia», explicó.

El director general de la compañía de servicios petroleros Calfrac, Adrián Martínez, analizó la actualidad del sector y describió los equipos que están incorporando para afrontar la demanda que se espera para 2026 en Vaca Muerta. En una entrevista con el Diario de la AOG, el ejecutivo detalló cómo ha venido evolucionando la operación de la empresa en Vaca Muerta y anticipó los desafíos que tienen por delante y cómo piensan afrontarlos.

Calfrac, una compañía de origen canadiense que presta servicios de completación en Vaca Muerta y en el offshore de la cuenca Austral, presentó la unidad de bombeo de última tecnología ensamblada en Argentina con una potencia de 2500 Hp, equipada con Sistema Dual Fuel, sistema Start-Stop y sensores de vibración

para monitorear daños en el Power End y el Fluid End de manera remota. Son equipos que se destacan por la reducción de consumo de diésel y su aplicación para minimizar la huella de carbono.

La unidad de bombeo es ideal para las operaciones de fractura no convencional, una combinación entre Power End y Fluid End de 5 pistones capas de minimizar las pulsaciones y vibraciones que dañan el equipamiento.

¿Cómo evolucionó el desempeño de Calfrac en Vaca Muerta?

Nos hemos enfocado mucho en mejorar el número de etapas por día y en horas de bombeo. Estamos en alrededor de 18 horas de bombeo y hasta 12 etapas de fractura por día, dependiendo el caudal que le pongas

por cada una. En cementación hemos hecho muchas mejoras acompañando a nuestros clientes en ser más rápidos y eficientes. Estamos haciendo muchas cementaciones offline. Es decir, las operadoras, como por ejemplo YPF, mueven el rig y nosotros podemos trabajar más rápido, sin quitarle tiempo al siguiente pozo para que se perforo. Y *coiled tubing* es nuestro siguiente servicio, donde estamos creciendo bastante por la alta demanda de los pozos. Ya tenemos dos unidades que alcanzan hasta 8.000 metros y a finales de septiembre llega nuestra tercera unidad.

¿Qué demanda están previendo en el no convencional y cómo se están preparando para afrontarla?

YPF es cliente nuestro desde hace mucho en cemento y coiled tubing. Y años anteriores fracturamos también con ellos, pero este año nos tocó trabajar con YPF en Vaca Muerta y hacer tres pads, uno de ellos lo hicimos en 56 horas. Y pudimos lograr hacer 300 etapas en 29 días. Nos fue muy bien. En cemento estamos incorporando otras unidades que teníamos en stand by. YPF piensa tener 19 rigs trabajando. Nos estamos preparando con tiempo para poder acompañarlos.

¿Cómo ven concretamente la demanda de equipos, sobre todo con el salto en el desarrollo que el sector está analizando que va a haber en 2026?

Estamos analizando para el próximo año incluir un cementador nuevo. Actualmente tenemos dos unidades usadas que les vamos a hacer un rebuilding para que estén preparadas para el próximo año. En Neuquén tenemos siete cementadores, sets completos con su equipo y personal y queremos agregar otros dos. En *coiled tubing* tenemos ahora cuatro unidades y muy pronto van a ser cinco. También estamos incorporando otro equipo de *flowback* para el servicio de limpieza de pozos. Para acompañar este salto, desde 2022 contratamos 33 ingenieros recién salidos de la universidad que ya están listos y en operaciones en cemento, en *coiled tubing* y en fractura. Y este año estamos contratando a seis más.



Martínez: «Nos hemos enfocado mucho en mejorar el número de etapas por día y en horas de bombeo. Estamos en alrededor de 18 horas de bombeo y hasta 12 etapas de fractura por día»

¿Qué medidas están implementando en el tipo de combustible en las operaciones?

En fractura este año incorporamos el segundo set y tomamos la decisión de construirlo con bombas dual fuel para poder usar gas natural o gas natural comprimido (GNC), haciendo un ahorro muy importante en el combustible. Actualmente ya tenemos 10 bombas en la base con el sistema dual fuel y se están construyendo ocho más. También incorporamos un sistema que se llama Aero Management, que apaga la bomba cuando lo necesita y cuando el operador le pide que arranque, lo puede hacer en segundos.

¿Detecta algún cuello de botella en el sector?

Sí, YPF ya nos comentó lo que ellos piensan hacer para el año que viene y es muy intenso. Quieren atacar los pozos con Simulfrac para ser más eficientes. Están pidiendo 160 barriles por minuto. El cuello de botella es que vamos a necesitar más equipos para afrontar ese caudal y para poder dar un buen servicio.

¿Qué equipos van a necesitar?

Fracturadores y bombas. Estamos con 35 bombas en el modo zipper, que significan 27 bombas en campo para hacer rotación de equipos. Estamos pensando sumar unas 12 más. Para hacer una compañía más integral este año vamos a comprar una unidad de *wireline*, varias piezas ya llegaron y calculamos que para la primera semana de octubre llega la unidad._

ENTREVISTA CON JUAN CRUZ LÓPEZ, PRESIDENTE DE LA EMPRESA

Brava Ingeniería se afianza como referente en operación y mantenimiento de yacimientos

La compañía se ha convertido en un actor clave en servicios de OyM, obras y logística y hoy refuerza su estrategia con inversiones en equipamiento, adquisiciones estratégicas.



Con más de 15 años de trayectoria en la Cuenca Neuquina, Brava Ingeniería atraviesa una etapa de transformación y expansión. La compañía se ha convertido en un actor clave en servicios de operación y mantenimiento (OyM), obras y logística, y hoy refuerza su estrategia con inversiones en equipamiento, adquisiciones estratégicas y el desarrollo de soluciones digitales que apuntan a acompañar la evolución del sector energético.

En el marco de la AOG 2025, el Diario de la AOG entrevistó a Juan Cruz López, presidente de Brava In-

geniería, sobre el presente de la industria, los proyectos en marcha y las oportunidades que vislumbran para los próximos años.

¿Cómo describiría el momento actual de la industria de Oil & Gas desde la perspectiva de su empresa y cuáles son los principales desafíos que enfrentan hoy para crecer?

La industria atraviesa un momento de transición, con un claro foco en eficiencia, digitalización y sustentabilidad. Desde Brava vemos oportunidades para las empresas que podamos integrar soluciones completas

y acompañar a las operadoras con servicios de calidad. Nuestro desafío es consolidarnos como un socio estratégico en operación y mantenimiento de yacimientos, un segmento que requiere trazabilidad, agilidad en la gestión de activos y capacidad para garantizar continuidad operativa en escenarios cada vez más exigentes.

¿Podría describir cuáles son los principales proyectos en los que está embarcada su empresa? ¿Qué oportunidades identifican a corto y mediano plazo en los segmentos o nichos donde están trabajando?

En 2025 hemos dado un paso clave al asumir la operación y mantenimiento de las áreas que pertenecían a President Petroleum, sumándose a otros servicios de OYM que ya teníamos hace años. Estos contratos refuerzan nuestro posicionamiento en la Cuenca Neuquina y nos permiten desplegar equipos especializados en yacimientos maduros, con foco en eficiencia y seguridad. En paralelo, avanzamos en un plan de expansión que combina inversiones propias y crecimiento inorgánico. Incorporamos grúas, equipos de hot oil, camiones específicos y plantas de hormigón propias, lo que nos otorga mayor autonomía operativa y control de calidad en obras y servicios petroleros. Además, adquirimos Metalúrgica Los Gringos, especializada en arenado y pintura, sumado a nuestra participación en Transportes Peduzzi, nos ayuda a fortalecer nuestra capacidad logística con una sala de control online que monitorea en tiempo real las operaciones de transporte de cargas líquidas. A corto plazo, nuestro objetivo es consolidar estas operaciones y capitalizar el crecimiento en servicios de OyM y obras en yacimiento. A mediano plazo, buscamos evolucionar hacia un modelo de alianzas estratégicas y UTE, que nos permita ofrecer soluciones integrales junto con otros actores del sector.

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

La digitalización es un pilar fundamental de nuestra estrategia. Este año lanzamos un software que permite a cada operario registrar desde su teléfono fotos, alertas y acciones en tiempo real, enviándolas directamente a la sala de control de OyM. Esto nos brinda trazabilidad completa de las operaciones en campo y una comuni-

cación más fluida entre equipos. También estamos implementando sistemas propios de telemetría que nos permiten medir el rendimiento de las flotas, como los camiones de riego utilizados en el mantenimiento de caminos. Esta información nos ayuda a controlar pérdidas, reducir costos y documentar cada operación en forma digital, aportando transparencia y eficiencia. La automatización y el monitoreo en línea son claves para optimizar procesos, mejorar la seguridad y acompañar la transformación digital de la industria energética.

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

Un ejemplo claro es el desarrollo e implementación de nuestra telemetría propia. Gracias a este sistema podemos monitorear en tiempo real el rendimiento de los equipos de transporte y riego, detectar desvíos de consumo y planificar mantenimientos preventivos. Esto redujo costos, mejoró la eficiencia y elevó los estándares de calidad en nuestras operaciones. Otro hito fue la puesta en marcha de nuestras plantas de hormigón. Al producir nuestro propio material, aseguramos control de calidad, optimizamos los tiempos de obra y reducimos la dependencia de terceros, lo que se traduce en mayor competitividad y capacidad de respuesta frente a las demandas de las operadoras._

Mirada de futuro

De cara a los próximos cinco años, Brava Ingeniería se propone consolidarse como referente en OyM y obras en la región, fortaleciendo su presencia en la Cuenca Neuquina y ampliando su alcance con proyectos innovadores. Con una estrategia basada en inversiones, digitalización y alianzas, la compañía se posiciona como protagonista en la industria y acompaña la evolución del sector hacia un modelo más eficiente, seguro y tecnológicamente integrado.





