

prensa

ENERGÉTICA

Año 22- Número 2 - Mayo/Junio 2025- CABA, Argentina

TODO EL OFF THE RECORD



TODOS HABLAN DEL BREAK EVEN

Si el precio promedio de venta del crudo se mantiene en torno a los 69 U\$/bbl, como ocurrió en el primer bimestre de 2025, el ingreso anual del sector petrolero argentino alcanzaría los U\$ 19.300 millones. Sin embargo, cada reducción de 5 U\$/bbl en el precio implicaría una caída de U\$ 1.400 millones en el flujo de inversiones.

SHELL ARGENTINA

**Impulsamos Vaca Muerta,
de Argentina al mundo.**





Energía que impulsa a la industria

Producimos petróleo, gas, combustibles y lubricantes para la industria y el cliente final. Generamos energía eléctrica a través de fuentes renovables y tradicionales.

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

PAN-ENERGY.COM

Pan American
ENERGY



BRINGS AUSTRAL S.A.

SERVICIOS PARA LA INDUSTRIA DEL PETRÓLEO Y EL GAS

Oil and Gas

Somos un Socio en quién confiar

Encargados de contribuir al desarrollo de la industria de O&G brindando servicios especializados para las actividades Onshore y Offshore:

GERENCIAMIENTO DE PROVEEDORES

REPUESTOS – EQUIPOS – MATERIALES

SERVICIOS CON PERSONAL

BÚSQUEDA, SELECCIÓN, ADMINISTRACIÓN Y CAPACITACIÓN PARA PERSONAL MARÍTIMO Y PETROLERO ONSHORE Y OFFSHORE

REPRESENTACIÓN LÍNEA MISSION DE NATIONAL OILWELL VARCO – IMPORTACIÓN CONSUMIBLES Y REPUESTOS NOV



SERVICIOS PORTUARIOS – HUSBANDRY

ASISTENCIA A PERSONAL

COORDINACIÓN CON HOTELES, PASAJES, TRASLADOS, VISAS, PERMISOS DE INGRESO Y DE TRABAJO



AMI Agencia Marítima Internacional

Agregamos valor a la Cadena de Suministro de los clientes, mediante prestaciones de servicios para la industria O&G onshore y offshore, servicios marítimos y portuarios, así como también soluciones de logística comercial e industrial. Enfocados en la excelencia para el desarrollo de nuestros clientes, colaboradores, proveedores y comunidades donde operamos.

OIL & GAS SERVICES

FREIGHT FORWARDING

ALMACENAMIENTO

COMERCIO EXTERIOR

ESTIBA

LOGÍSTICA PORTUARIA

AGENCIAMIENTO Y REPRESENTACIÓN LINER

AGENCIAMIENTO TRAMP



Soluciones logísticas integrales

Especialistas en Energía, Minería y Proyectos

Logística para la industria de Energía

- Transporte marítimo, aéreo, terrestre Internacional y nacional.
- Amplia red de agentes alrededor del mundo.
- Servicios a la carga y almacenaje intermedio.
- Control de Cumplimiento de proveedores internacionales y aseguramiento de calidad.
- Servicio puerta a puerta.

Logística para cargas de Proyecto

- Estudio de rutas e Ingeniería de transporte.
- Logística nacional e internacional de carga sobredimensionada.
- Servicios de Trinca, embalaje y consolidación/desconsolidación de la carga.
- Transporte en carretones y tramitación de permisos viales.
- Charter marítimo y aéreo.
- Gestión de seguros a la carga.

Creamos valor a través de la flexibilidad operacional, la seguridad y el desarrollo de proveedores locales.

Nuestras Sucursales

Distribuidas estratégicamente en los puertos y locaciones más importantes de Argentina para poder brindar un servicio personalizado.

1. SALTA
2. SAN LORENZO
3. ROSARIO
4. CAMPANA
5. BUENOS AIRES
6. BAHIA BLANCA
7. NEUQUEN
8. COMODORO RIVADAVIA
9. PUNTA QUILLA
10. RIO GRANDE
11. USHUAIA



Contáctenos

25 de Mayo 555, Piso 20. (C1002ABK) CABA.
Buenos Aires, Argentina.

Tel: +5411 4310 2400
amionshore@ocean.com.ar
sales@ulog.com.ar

www.bringsaustral.com
www.amisa.com

SUMARIO

08 - NOTA DE TAPA

Inversiones en Oil&Gas por U\$S 12.800 millones

Argentina entra al juego global del GNL

La agenda del segundo semestre

Precio de equilibrio y oportunidad

Las operadoras que más invirtieron en 2024

Cuál es el piso del precio para no perder rentabilidad

16 - MINERIA

El sector reafirma inversiones con la lupa puesta en el RIGI

20 - RENOVABLES

Genneia inaugura su octavo parque eólico

AES y su expansión estratégica

Argentina y el mercado de carbono

24 - VACA MUERTA

Fracking: caída de la actividad en junio

Rosa Negra y el nodo exportador

El momento del shale oil: las áreas clave

32 - PYMES

Alerta Pyme en el sector energético

EXPO Industrias y Servicios 2025

50 - ENFOQUE

Vaca Muerta se abre al capital ruso y chino

Shale: La urgencia de invertir para sostener la producción

GNL: cómo equilibrar exportación y mercado interno

58 - ACTUALIDAD

Energía vs campo, la nueva pulseada exportadora

Shock petrolero global: qué gana Argentina

08



16



20



24



32



50



52



58



STAFF

EDITOR RESPONSABLE Y DIRECCIÓN PERIODÍSTICA:

Daniel Barneda
danielbarneda@prensa-energetica.com

GERENCIA COMERCIAL:

Gastón Salip
gastonsalip@prensa-energetica.com

DISEÑO Y DIAGRAMACIÓN:

diegoyankelevich@gmail.com

EDITADO EN BUENOS AIRES,
REPÚBLICA ARGENTINA.

MIRALLA 626- PB 4, (CP 1440),
TELEFAX: 4644- 4311, 15-5463-8782
REGISTRO DE LA PROPIEDAD
INTELLECTUAL EN TRÁMITE.

LAS NOTAS FIRMADAS NO NECESARIAMEN-
TE REFLEJAN LA OPINIÓN DEL EDITOR.

PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN PARCIAL
O TOTAL (LEY 11.723) -COPYRIGHT PE.
PRENSA ENERGÉTICA ES UNA

PUBLICACIÓN DE 

PRENSA ENERGÉTICA EN INTERNET:

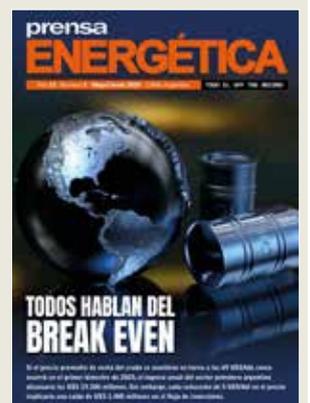
REVISTA DIGITAL:
[HTTP://ISSUU.COM/GSALIP/DOCS/PRENSA_89](http://ISSUU.COM/GSALIP/DOCS/PRENSA_89)

WWW.FACEBOOK.COM/REVISTAPRENSAENERGETICA

E-MAIL: / WEB

danielbarneda@prensa-energetica.com

WWW.PRENSA-ENERGETICA.COM





- Gestión y provisión de dibujantes proyectistas y profesionales calificados para la industria petroquímica en las siguientes especialidades:

- Civil
- Construcciones
- Mecánica
- Eléctrica
- Instrumentación
- Piping y Equipos

- Diseño integral de proyectos en nuestras oficinas técnicas:

- Procesos y estimaciones de costos industriales.
- Factibilidad de obra e impacto ambiental.
- Ingeniería de detalle y constructiva en 2D y 3D.

- Dirección e inspección técnica de proyectos y obras con vehículos todo terreno.

- Imágenes fotorrealistas y animaciones virtuales de proyectos y procesos industriales.

www.dibutec.com.ar



Of. Central: California 1644 PB, 4° y 5° piso - 1289, CABA.

Tel: 4302-9292 / 6159 / 3815 / 2783 / 4301-1973

Of. Técnica La Plata: Montevideo 179 Of. 2 y 3 - 1923, Berisso, Bs.As.

Tel: (0221) 4647-807

Of. Técnica Neuquén: Juan Soufal 81 - 8319, Plaza Huincul.

Tel: (0299) 4968-343

VACA MUERTA: CUÁL ES EL PISO DEL PRECIO DEL CRUDO PARA NO PERDER RENTABILIDAD



Un informe técnico de Aleph Energy detalla el costo real de desarrollar pozos en la formación no convencional más importante del país. Con un breakeven de U\$S 45 por barril, los actuales precios internacionales permiten sostener la actividad, aunque con márgenes ajustados.

Mientras Vaca Muerta rompe récords de fractura y producción en 2025, un informe de la consultora Aleph Energy, elaborado por el especialista Daniel Dreizen, expone con precisión los costos y la rentabilidad de perforar un pozo con objetivo shale.

El estudio pone núme-

ros claros a una pregunta clave: ¿cuánto cuesta desarrollar petróleo no convencional y qué precio necesita el barril para que sea rentable?

Según el análisis, el breakeven de un pozo tipo en Vaca Muerta ronda los U\$S 45 por barril, cifra que coincide con estimaciones previas del CEO de YPF, Horacio Marín. Si el precio cae por debajo de ese umbral, el desarrollo del yacimiento se vuelve económicamente inviable.

COSTOS DE PERFORACIÓN Y FRACTURA

El costo de perforar un pozo de petróleo en Vaca Muerta, con una rama horizontal de

Los pozos shale en Vaca Muerta requieren inversiones millonarias y precios internacionales sostenidos. El análisis técnico de Aleph estima un breakeven de USD 45 por barril.

2.800 metros y 50 etapas de fractura, alcanza los U\$S 14 millones, incluyendo facilidades propias e interconexión, pero sin considerar plantas ni ductos. En casos más complejos, la cifra puede llegar hasta los U\$S 18 millones.

En este tipo de pozos, las fracturas horizontales superan los 2 kilómetros de extensión, con cada etapa demandando 1.500 m³ de agua y 250 toneladas de arena. YPF ostenta el récord actual con un pozo de 8.376 metros totales y una rama lateral de 5.114 metros perforado en Loma Campana.

El modelo económico evaluado por Aleph Energy contempla los siguientes parámetros:

Producción inicial: 1.000 barriles por día
Producción acumulada: 1 millón de barriles
OPEX promedio: USD 5 por barril
Tasa interna de retorno (TIR) buscada: 15%

anual en dólares
Declinación de producción: 60% el primer año, 40% el segundo, 30% el tercero, y 8% desde el cuarto año en adelante

Con estos indicadores Aleph concluye que para no perder dinero y atraer inversiones, se requiere un precio de U\$S 45 por barril. Con los precios actuales cercanos a los U\$S 66 (Brent) y U\$S 63 (WTI), la actividad sigue siendo viable, pero con márgenes ajustados si los precios bajan.

Más allá del análisis económico, Vaca Muerta continúa batiendo récords operativos. En mayo se realizaron 2.588 etapas de fractura, el mayor número mensual registrado hasta la fecha, según datos privados relevados por Luciano Fucello, country manager de NCS Multistage.

Fuente: Artículo publicado por Daniel Barneda en El Economista

UPSTREAM: CUÁLES SON LAS OPERADORAS QUE MÁS INVIRTIERON EN 2024

Con un 76% de las inversiones concentradas en el shale, el sector petrolero argentino afianza su rumbo hacia Vaca Muerta. El gas cae, el offshore no despega y el convencional se retrae.

El desarrollo no convencional continúa consolidándose como el principal motor del sector hidrocarburífero argentino. Según un informe de la consultora Aleph Energy, dirigida por Daniel Dreizzen, de los U\$S 12.830 millones de dólares invertidos en el segmento upstream en 2024, un 76% fue destinado a proyectos shale, con fuerte epicentro en Vaca Muerta.

La Cuenca Neuquina volvió a ser protagonista, concentrando el 78% del total nacional, lo que reafirma su rol como núcleo estratégico del mapa energético. Solo en esta cuenca se invirtieron U\$S 9.954 millones, muy por encima del resto: la Cuenca del Golfo San Jorge recibió U\$S 1.847 millones, y la Austral, U\$S 637 millones.

El informe también

detalla el ranking por empresa. YPF lideró el año con 4.789 millones de dólares invertidos, seguida por Pan American Energy (U\$S 1.907 millones), Vista Energy (U\$S 1.227 millones), Pluspetrol (U\$S 978 millones) y TotalEnergies (U\$S 700 millones). También figuran Tecpetrol (U\$S 678 millones), CGC y Shell (ambas con U\$S 406 millones).

El informe elaborado por Milagros Piaggio refleja una clara reorientación del sector hacia el petróleo: el 77% de las inversiones totales se destinaron al crudo y solo el 23% al gas natural. Esta diferencia se tradujo en una suba del 21% en la inversión petrolera, mientras que el gas sufrió una caída del 39% interanual, profundizando el cambio de foco productivo.

Neuquén lidera, el



convencional retrocede

Por provincias, Neuquén encabeza cómodamente el ranking con U\$S 9.700 millones de dólares, seguida por Chubut (U\$S1.222 millones) y Santa Cruz (U\$S794 millones).

En contraste, el segmento convencional evidenció una retracción del 22%. Entre las causas se destacan la salida de operadoras de áreas maduras y la estrategia de desinversión impulsada por YPF en el marco del Proyecto Andes, que transfirió activos convencionales para concentrarse en el no convencional.

EXPLORACIÓN Y OFFSHORE: REZAGADOS

Otro dato relevante es la escasa participación de la exploración, que solo representó el 4,5% del total invertido. En tanto, el offshore convencional

explicó un 5,5%, sostenido en parte por la finalización del Proyecto Fénix en la Cuenca Marina Austral 1, prevista para fines de este año.

Sin embargo, el offshore continúa en una etapa de expectativa. Si bien no está paralizado, aún no muestra el despegue que muchos actores del sector esperan.

PROYECCIONES 2025: MÁS SHALE, MENOS CONVENCIONAL

De cara a 2025, Aleph anticipa que la caída del convencional podría profundizarse. Algunas áreas clave, como Los Perales-Las Mesetas, Cañadón León-Meseta Espinosa y El Guadal-Loma del Cuy, aún no tienen estimaciones de inversión.

Fuente: Artículo publicado por Daniel Barneda en El Economista

PRECIO DE EQUILIBRIO, COMPETITIVIDAD Y OPORTUNIDAD

POR PABLO BESMEDRISNIK. ECONOMISTA, DIRECTOR DE VDC CONSULTORA (WWW.VDCCONSULTORA.COM)

El sector petrolero argentino está atravesando un período de redefinición estratégica. A la transición energética global se le suman factores locales como la normalización macroeconómica, los desafíos de evacuación - logísticos y la evolución del encuadre regulatorio tanto para el flujo comercial de hidrocarburos como de divisas.

En este marco, se plantea el interrogante sobre cuál es el set de precios "costo local vs precio internacional" que le permitirá a la Argentina desplegar plenamente su potencial hidrocarburífero de manera rentable y sostenible.

La respuesta es multifactorial. Depende tanto de la cuenca en cuestión, la disponibilidad de infraestructura, la escala del pro-

yecto, la eficiencia operativa, el marco fiscal y la evolución del mercado internacional.

Por otro lado, y esto es central, estos valores no son constantes en el tiempo: el valor internacional del barril muestra una volatilidad notable, al igual que el valor en dólares de los costos locales de producción.

El costo argentino del sector petrolero, compuesto proporcionalmente por el costo de la mano de obra, los bienes de capital, los precios mayoristas y el combustible, se redujo un 22% entre mayo de 2023 y noviembre de 2024 (medido en dólares CCL), para luego crecer un 150% hasta mayo de 2025.

Utilizando dólares oficiales, la caída en el costo fue más profunda, aunque su incremento

posterior más moderado. En ambos casos, mostraron un encarecimiento relativo frente al precio del Brent. La diversidad geológica argentina se traduce en diferentes estándares de competitividad según la región y el tipo de tecnología utilizada.

El motor de crecimiento del sector, Vaca Muerta, ha mostrado una muy interesante evolución decreciente en el lifting cost, y está generando fuertes economías de escala y de aglomeración que se traducen en mejoras considerables de desempeño.

El precio de equilibrio rondaría los u\$s 40-55 por barril. En contraposición, la Cuenca Austral y la del Golfo San Jorge, vienen atravesando un largo período de declinación y enfrentan desafíos importantes.

En general, muestran rigideces estructurales, pozos maduros con necesidades de intervención y, por lo tanto, costos operativos más altos. Si bien estas regiones requieren precios internacionales más cercanos a los u\$s 55-70 dólares para estar en el juego, la expectativa de cambios estructurales en la morfología de sus operadores con una aproximación low-cost al aprovechamiento de los recursos promete bajar de ese valor.

Economías como Brasil y de Guyana están logrando capturar inversiones de empresas globales, y que se constituyen en una competencia directa para el petróleo argentino, con precios de equilibrio competitivos, pero con gran dispersión.





Somos **energía** que **crece**





LA AGENDA DEL SEGUNDO SEMESTRE

El Gobierno avanza en tres frentes del gas: consolida el régimen RIGI con un proyecto estrella en Río Negro, habilita nuevos contratos privados en el Perito Moreno y redefine las reglas tarifarias por los próximos cinco años.

En su más reciente informe de coyuntura, Juan José Carbajales, director de la consultora Paspártú y del IGPUBA, analizó tres ejes que marcan el pulso del sector energético argentino: el acuerdo entre Río Negro y VMOS bajo el régimen RIGI, la licitación internacional del Gasoducto Perito Moreno impulsada por TGS, y la revisión quinquenal de tarifas con pedidos de prórrogas de licencias por 20 años.

Según Carbajales, se trata de decisiones con consecuencias fiscales, regulatorias y de soberanía que exigirán máxima aten-

ción política y técnica en los próximos meses.

La provincia de Río Negro ratifica el polémico Proyecto VMOS con privilegios fiscales por 30 años. La Legislatura de Río Negro acaba de aprobar la Ley 5.782, que ratifica un acuerdo con VMOS S.A. para la construcción y operación de un oleoducto y terminal de exportación.

“Pero más allá de la aparente inversión millonaria, U\$S 2.040 millones, el convenio incluye una exención tributaria total por tres décadas, un blindaje fiscal pocas veces visto. La empresa pagará una tasa fija anual

por control y fiscalización, sin posibilidad de actualización, lo que representa un golpe para las arcas provinciales, especialmente ante la expectativa de expansión del proyecto”, señaló el especialista.

En su informe también destacó la licitación de la ampliación del Gasoducto Perito Moreno. “La reciente licitación para ampliar el Gasoducto Perito Moreno introduce un esquema regulatorio inédito, que permite a un operador privado explotar capacidad de transporte sin concesión formal, en una maniobra que abre interrogantes sobre la competencia y el control estatal. La asignación de hasta el 40% de la capacidad vía prepago plantea dudas sobre quiénes podrán financiar este gasto anticipadamente: ¿serán las distribuidoras? ¿O terminarán transfiriendo ese costo al consumidor final?”, se preguntó.

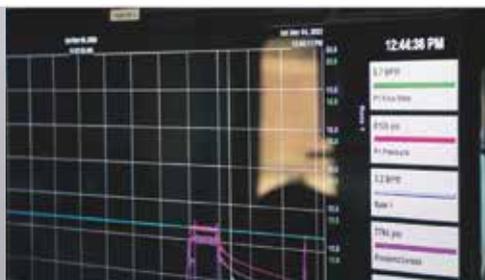
Y agregó que “la posibilidad de que CAMMESA o ENARSA financien de facto la obra, contrariamente a los pliegos oficiales, expone la debilidad de un modelo que promete reducir la dependencia del gas licuado importado, pero a un costo que aún no queda claro quién asumirá”.

SERVICIOS DE ALTA CALIDAD PARA EL UP-STREAM COMPROMETIDO CON EL ÉXITO DE NUESTROS CLIENTES



NUESTROS SERVICIOS

- Wireline
- Slickline
- Coiled tubing
- FPDO & Flow Back
- Pump Down & Pre-Frac
- Bombeo de Fluidos
- TCP (Tubing Conveyed Perforating)



Una amplia gama de servicios, múltiples herramientas para pozos y aplicaciones para interpretación, nos diferencian como uno de los proveedores con más experiencia del mercado, agregando valor a las operaciones de nuestros clientes.



Un amplio posicionamiento geográfico nos brinda la capacidad de desplegar rápidamente equipamiento y personal especializado donde nuestros clientes lo requieran, aportando nuestra experiencia en soluciones e innovación.

NEUQUÉN - MENDOZA - CHUBUT - SANTA CRUZ - TIERRA DEL FUEGO

www.superiorenergy.com



ARGENTINA ENTRA AL JUEGO GLOBAL DEL GNL

Con una inversión récord, infraestructura clave y respaldo normativo, el país apuesta a transformar Vaca Muerta en una plataforma de exportación de gas natural licuado (GNL).

Argentina está dando un paso trascendental en su estrategia energética al lanzarse de lleno al competitivo mercado global del gas natural licuado (GNL). Con el respaldo del Régimen de Incentivo a las Grandes Inversiones (RIGI), incluido en la Ley Bases, el país avanzará con la instalación de dos buques de licuefacción flotante (FLNG) en el Golfo San Matías, Río Negro, y la construcción de un gasoducto exclusivo desde Vaca Muerta.

El primer gran paso será la llegada del Hilli Episeyo, actualmente operando en Camerún. Este buque reconvertido, propiedad de la noruega Golar LNG, será trasladado a Argentina a mediados de 2027 tras una actualización tecnológica en astilleros asiáticos. Puede producir 2,4 millones de toneladas de GNL anuales y almacenar hasta 125.000 m³, con embarques de hasta 180.000 m³.

Pero la apuesta va más allá. En septiembre de 2024, Golar LNG confirmó una segunda inversión: la conversión de un nuevo buque, denominado MK2, que permitirá duplicar la capacidad exportadora argentina.

En construcción en el astillero CMIC Raffles de China, el MK2 tendrá una capacidad de 3,5 millones de toneladas de GNL por año, operando a partir de fines de 2027 o inicios de 2028. La operación conjunta de ambos buques llevará la producción total a 6 millones de toneladas anuales, justificando la obra de un gasoducto de más de 500 kilómetros entre Tratayén y la costa rionegrina.

“Tenemos el recurso, la tecnología y el marco legal para avanzar. El RIGI fue clave para destrabar estas inversiones”, afirmó Marcos Pourteau, Project Manager del FLNG en Southern Energy, durante una exposición organizada por MEGSA.

La legislación ofrece beneficios fiscales, regulatorios y aduaneros especialmente diseñados para atraer inversiones de gran escala, similares a los esquemas que impulsan el negocio del GNL en países como Australia, Qatar y Nigeria.

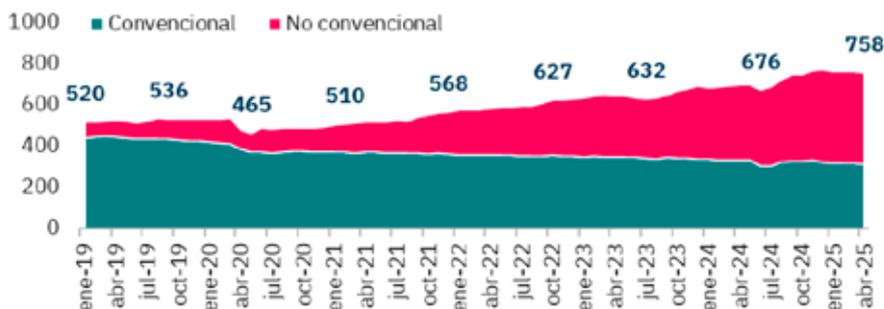
El consorcio a cargo del proyecto está conformado por Pan American Energy (30%), YPF (25%), Pampa Energía (20%), Harbour Energy (15%) y Golar LNG (10%). Según fuentes del sector, ya hay más de 15 propuestas firmes de compra de GNL bajo términos específicos, en un mercado global que proyecta una demanda de hasta 700 millones de toneladas anuales hacia 2040.

El impacto logístico también es notable. Los dos buques compartirán infraestructura de soporte: remolcadores, embarcaciones de traslado, equipos de mantenimiento y bases en tierra. Además, el MK2 incorporará una tecnología más eficiente que el Hilli, con trenes de licuefacción de mayor capacidad y menor consumo energético.

La Declaración de Impacto Ambiental fue aprobada en abril de 2025 por la provincia de Río Negro y el Estado Nacional otorgó el permiso de exportación. El siguiente paso será definir el modelo del gasoducto: si será de acceso regulado o bajo un esquema privado.

Las inversiones en hidrocarburos alcanzaron los U\$S 12.800 millones

Producción de petróleo en Argentina (en kbbl/d)



Durante 2024, el sector hidrocarburífero argentino registró un fuerte crecimiento en inversiones, que totalizaron U\$S 12.830 millones, superando en más de U\$S 1.000 millones lo registrado en 2023 y lo que originalmente habían estimado las empresas ante la Secretaría de Energía. El pronóstico inicial rondaba los U\$S 11.095 millones, lo que confirma un mayor dinamismo en el sector.

El impacto de este crecimiento en la economía es significativo. En su informe de coyuntura la consultora

Economía & Energía (E&E) señala que las inversiones hidrocarburíferas representaron el 12,8% del total nacional y escalaron hasta el 28% si se excluyen las inversiones en construcción, evidenciando el rol estratégico del sector como motor de la inversión productiva en el país.

Uno de los principales impulsores del crecimiento fue el segmento de perforación y reparación de pozos petroleros, que concentró U\$S 6.031 millones, un 30% más que el año anterior. En cambio, las inversiones en gas natural cayeron un 30%, tendencia que se proyecta

continuará durante 2025, con una nueva baja estimada del 24%.

También el estudio destaca las inversiones en recursos no convencionales, que superaron los U\$S 9.000 millones, lo que representa un incremento del 14% respecto a 2023 y una participación del 71% dentro del total del sector. Para este año, se prevé una suba adicional del 4%, con lo cual los no convencionales concentrarían el 82% de las inversiones hidrocarburíferas.

En cuanto a la exploración offshore, la consultora que dirige Nicolás Arceo explica que se invirtieron U\$S 709 millones en 2024, casi el doble que en 2023. De ese total, unos U\$S 350 millones fueron destinados a tareas exploratorias. Sin embargo, las proyecciones para 2025 anticipan una marcada caída, con inversiones estimadas en apenas U\$S 238 millones, lo que representa una reducción significativa frente al pico del año anterior.

El panorama para el corriente año muestra señales mixtas. Mientras que el segmento petrolero y los no convencionales seguirían creciendo, aunque a un ritmo más moderado, se espera una retracción importante en las inversiones offshore y en gas natural, lo que podría afectar el equilibrio y la diversificación del sector energético argentino.

Fuente: Economía & Energía, consultora.



Mineras reafirman inversiones en Argentina con la mirada puesta en el RIGI

Empresas como Glencore y Grupo Calidra apuestan por el desarrollo de cobre, litio y cal, a la espera de un marco normativo que brinde estabilidad y proyección a largo plazo. El régimen de incentivos podría destrabar inversiones por US\$33.000 millones



La minería argentina vive un momento de definiciones. Con una agenda marcada por la transición energética, el avance del Régimen de Incentivo para Grandes Inversiones (RIGI) y la búsqueda de estabilidad normativa, empresas líderes del sector reafirmaron sus planes de expansión en el país.

Así lo expresaron empresas clave como Glencore y Grupo Calidra y destacaron su compromiso con el desarrollo productivo local.

En Arminera, la multinacional Glencore presentó avances de sus proyectos cupríferos MARA (Catamarca) y El Pachón (San Juan), ambos en etapa de exploración avanzada. “La minería es un motor de crecimiento. El escenario no podría ser mejor para Argentina: hay que producir más cobre. Argentina lo tiene y el mundo lo necesita”, afirmó Martín Pérez de Solay, CEO de Glencore en el país.

Glencore también recibió un re-

conocimiento por su programa de revegetación con especies nativas en el proyecto MARA, una iniciativa con más de 20 años de trabajo técnico y comunitario, que apunta a un cierre de mina sostenible.

El proyecto MARA prevé la producción de más de 200.000 toneladas anuales de cobre en concentrado por 70 años. En tanto para El Pachón se habla de 360.000 toneladas anuales de cobre proyectadas. Ambos yacimientos son 100% propiedad de Glencore.

Por su parte, Grupo Calidra, el principal productor de cal de Latinoamérica, anunció una inversión de U\$S 30 millones para modernizar sus instalaciones en San Juan (Argentina) y Noviciado (Chile).

En 2024, la firma inauguró el horno Maerz más grande del Cono Sur, capaz de producir 550 toneladas diarias de óxido de calcio, que ya opera a máxima capacidad.

“Queremos acompañar el crecimiento de la minería de cobre y litio

en la región. Nos estamos preparando para atender esa demanda”, sostuvo Pedro Brandi, Director Regional Cono Sur de Calidra. Actualmente, la empresa provee el 48% de la cal necesaria para producir acero en Argentina, y busca ampliar su llegada a nuevos mercados.

En su participación en Arminera, Calidra compartió además su enfoque en seguridad, tecnología y desarrollo de talento humano, destacando su academia virtual UnivCal y su trabajo conjunto con comunidades locales, escuelas y universidades.

EL RIGI Y EL DESAFÍO DE ATRAER INVERSIÓN SOSTENIDA

El Régimen de Incentivo para Grandes Inversiones (RIGI) fue uno de los temas más discutidos durante la feria. Para Roberto Cacciola, presidente de la Cámara Argentina de Empresas Mineras (CAEM), su implementación podría marcar un punto de inflexión. “La minería argentina está despertando un interés global muy fuerte. Con el RIGI se abre una nueva etapa para proyectos de gran escala que podrían cambiar el perfil exportador del país”, señaló.

Según proyecciones de CAEM, entre 2025 y 2032 Argentina podría recibir más de 33.000 millones de dólares en inversiones mineras, multiplicando las exportaciones del sector de los actuales 4.600 millones a entre 16.000 y 19.000 millones de dólares anuales.

Seguimos creciendo, Seguimos liderando.

#LiderazgoModoGenneia

Con la reciente inauguración del Parque Solar Malargüe I en Mendoza, alcanzamos **1.255 MW** de capacidad instalada renovable.

Hoy operamos **8 parques eólicos**, entre ellos el más grande del país y **4 parques solares**.

Más de **50 empresas** nos eligen como aliado estratégico en la descarbonización de sus operaciones.

Duplicamos nuestra cartera de clientes de créditos de carbono y I-REC.

Con más de **US\$ 850 millones** emitidos en el mercado de capitales local e internacional, seguimos consolidando nuestro liderazgo en finanzas sostenibles.

Estamos presentes en **6 provincias** del país con un equipo de más de 350 personas.

genneia

#1
EN
RENO
VABLES

“Sin RIGI se caen las inversiones”

Los Ceos de Rio Tinto, Minera Santa Cruz y Vicuña Corp alertaron sobre el impacto de la inflación, los costos crecientes y la falta de incentivos fiscales en los proyectos en marcha.



En el marco del panel “Claves para la inversión minera”, tres referentes de compañías con fuerte presencia en el país coincidieron en que la Argentina atraviesa una “ventana de oportunidad” para consolidarse como un jugador relevante en el mercado internacional de minerales críticos.

Para lograrlo, subrayaron la necesidad de estabilidad jurídica, reglas claras y una planificación que combine productividad con visión de largo plazo.

Ignacio Costa, Gerente General de Rio Tinto Lithium, confirmó en ARMINERA que la empresa detuvo temporalmente dos inversiones en Catamarca, a la espera de mayor previsibilidad regulatoria.

“Estamos preparando un tercer proyecto. Lo que pedimos es que el gobierno prorrogue el plazo previsto en la ley actual, que vence en julio de 2026. Eso permitiría que más empresas puedan adherir a un régimen tan virtuoso como este”, afirmó, en referencia al RIGI.

Para Costa, los costos crecientes, en un entorno de inflación estructural, generan una presión significativa sobre la rentabilidad: “Sin hacer nada, el costo aumenta. Por eso es clave enfocarse en la productividad: producir más con menos, controlar costos y CAPEX. Las inversiones mineras son a largo plazo. Necesitamos estabilidad política y jurídica para tomar decisiones estratégicas”.

En ese sentido, puso como ejemplo a Chile, que ha mantenido políticas públicas estables sin importar el signo político de los gobiernos. “Creemos que el rumbo que está tomando el gobierno argentino es el correcto. Si logramos sostenerlo, el futuro de la minería en el país será muy promisorio”, aseguró.

Por su parte, Néstor Rigamonti, Gerente General de Minera Santa Cruz, remarcó el desafío que enfrentan los proyectos maduros de oro y plata, que representan el 80% de las exportaciones mineras del país.

“Muchos yacimientos en Santa

Cruz tienen entre 2 y 4 años de vida útil restante. Hoy están sostenidos gracias a los altos precios internacionales del oro y la plata. Si no actuamos, ese futuro no es auspicioso”, advirtió.

Según Rigamonti, el sector debe trabajar sobre dos ejes: productividad interna y extensión de vida útil de los yacimientos.

“El esfuerzo productivo aumenta mientras se reduce la producción, lo que encarece los costos. A eso se suma el impacto de una macroeconomía inflacionaria. Una reducción selectiva de la carga fiscal podría ser una herramienta para sostener estos proyectos y fomentar la exploración”, propuso.

Desde el segmento del cobre, Alfredo Vitaller, Director de Asuntos Corporativos de Vicuña Corp, trazó un paralelismo con Chile, que exporta anualmente más de 50.000 millones de dólares en cobre.

“Hoy Argentina no produce cobre, pero tiene cinco o seis proyectos avanzados. Son inversiones de entre 3.000 y 5.000 millones de dólares, con altísimo impacto en empleo e infraestructura”, destacó.

Para Vitaller, Argentina se encuentra en una “buena ventana climática” que debe ser aprovechada. “Tenemos que trabajar rápido. Hay que generar alianzas entre empresas, gobiernos y comunidades. La oportunidad es enorme y está muy ligada a la demanda global de cobre y litio”, enfatizó.

“Una macroeconomía estable permite financiar cualquier proyecto”

En la 70° Convención de la Cámara de la Construcción, empresarios advirtieron que la falta de rutas, trenes y tendidos eléctricos pone en jaque las grandes inversiones mineras y energéticas.

Gustavo Gallino, vicepresidente de Infraestructura de YPF SA, opinó que “el RIGI generó mucha expectativa. Tenemos un proyecto que ya está funcionando, el proyecto VMOS, para exportar el crudo de Vaca Muerta, que involucra a 7 empresas. Más allá de la previsibilidad que garantiza a los inversores, el RIGI da estabilidad fiscal y jurídica, y además están funcionando muy bien los créditos

fiscales. Es muy importante para productores e inversores poder trabajar con previsibilidad, porque también los proyectos deben ser bancarizables”.

“Este proyecto VMOS va a permitir a partir de 2027 exportar U\$S 15.000 millones anuales. El RIGI permite que los proyectos sean factibles. Nuestro competidor es Estados Unidos. Tenemos 3 proyectos más en el RIGI, de gas licuado con Shell y Pan American

Energy y otro con una empresa de Italia. Todos esto generará U\$S 30.000 millones anuales de exportaciones. Necesitamos a la industria de la construcción para que nos acompañe en estos proyectos y nos adecuemos tecnológicamente en proyectos de infraestructura que hacen falta porque competimos contra el mundo para llevar hidrocarburos a todo el mundo”, indicó.



- Fabricación de lana mineral con certificación ISO 9001 2015
- Andamios multidireccionales
- Fireproofing
- Fraccionamiento de chapa en rollos



Soluciones en andamios y aislación térmica

Fabricación, provisión y montaje

Florida 274, 2º piso, CABA • 011 4326-0062 • +54911 3510-0422
Ex Ruta 7, Km 70, Luján • 02323 42-0422 • www.incaaislaciones.com.ar

inca
energías renovables

GENNEIA INAUGURÓ SU OCTAVO PARQUE EÓLICO

CON LA ELBITA, GENNEIA ALCANZA LOS 1.256 MW DE CAPACIDAD RENOVABLE Y FORTALECE SU LIDERAZGO EN EL DESARROLLO DE ENERGÍAS LIMPIAS EN ARGENTINA.



Con una inversión superior a los 240 millones de dólares, Genneia, la compañía líder en generación de energías renovables del país, inauguró oficialmente su octavo parque eólico: La Elbita, ubicado en la provincia de Buenos Aires.

El nuevo parque, emplazado a 42 kilómetros de la ciudad de Tandil sobre una superficie de 1.464 hectáreas, cuenta con 36 aerogeneradores de última generación de la firma Vestas, que aportan una potencia instalada de 162 MW. Su producción anual estimada es de 705.000 MWh, equivalente al consumo eléctrico de 175.000 hogares, y permitirá evitar la emisión de más de 315.000 toneladas de dióxido de carbono cada año.

Destinado a abastecer a grandes usuarios industriales bajo el régimen del Mercado a Término

de Energías Renovables (MATER), el parque refuerza la posición de Genneia como uno de los actores más relevantes del sector energético en Argentina.

La inauguración contó con la participación de autoridades nacionales, provinciales y locales, así como representantes del sector privado y de la comunidad. Entre los presentes estuvieron Jorge Brito, accionista principal; César Rossi, presidente de Genneia; y Bernardo Andrews, CEO, junto con miembros del directorio y funcionarios de organismos como la Secretaría de Energía, el ENRE, CAMMESA y el Ministerio de Ambiente bonaerense.

Durante el evento, Jorge Brito destacó que “este proyecto sintetiza lo que creemos: inversión productiva, visión de largo plazo y trabajo conjunto entre el sector privado, el público, los inversores y las comunidades”, y

agregó que “La Elbita no es solo un parque eólico, es una señal clara de hacia dónde queremos que avance la Argentina”.

Por su parte, Bernardo Andrews remarcó que “la puesta en marcha de La Elbita refuerza nuestro orgullo de ser referentes en el MATER, donde más de 50 empresas líderes confían en Genneia para avanzar en sus metas de descarbonización”.

El desarrollo fue posible gracias a un esquema de financiamiento mixto que incluyó el apoyo internacional de FMO (Banco de Desarrollo de los Países Bajos) y FinDev Canadá, que otorgaron un préstamo corporativo de U\$S 85 millones a 10 años, además de aportes de inversores locales mediante la emisión de bonos verdes, consolidando a Genneia como referente en finanzas sostenibles.

La Elbita forma parte del plan de inversiones 2022–2026 de Genneia, que contempla un desembolso total de U\$S 900 millones e incluye también desarrollos solares como Sierras de Ullum, Tocota III y San Juan Sur (San Juan), y Malargüe I, San Rafael y Anchoris (Mendoza).

Con esta inauguración, Genneia alcanza 1.256 MW de capacidad instalada en energías renovables, distribuidos en 8 parques eólicos y 4 solares en operación. Para 2026, prevé alcanzar 1.745 MW totales, con la incorporación de tres parques solares adicionales, reafirmando su liderazgo en el sector renovable de Argentina.

Actualmente, Genneia genera el 22% de la energía eólica y el 16% de la energía solar del país, consolidando su compromiso con la transición energética y el desarrollo sostenible.



Protagonistas del desarrollo energético argentino



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



Operamos y Mantenemos el Gasoducto Presidente Néstor Kirchner



Ampliamos la capacidad de acondicionamiento de Planta Tratayén



Extendimos el Gasoducto Vaca Muerta Norte

Hacia adónde apunta la expansión estratégica de AES Argentina

La empresa anunció una inversión de U\$S 150 millones para duplicar la capacidad de su parque eólico Vientos Bonaerenses en Buenos Aires



AES Argentina, empresa líder en generación eléctrica con más de tres décadas de experiencia en el país, anunció una inversión estratégica de U\$S 150 millones para ampliar su parque eólico Vientos Bonaerenses, situado entre las localidades de Bahía Blanca y Tornquist, en la provincia de Buenos Aires.

Este proyecto de expansión contempla la incorporación de

16 nuevos aerogeneradores que sumarán 102,4 megavatios (MW) a la capacidad instalada actual del parque eólico. Con esta ampliación, AES Argentina duplicará la producción energética renovable de esta instalación, fortaleciendo su contribución a la matriz energética nacional y a los objetivos de transición hacia fuentes limpias.

La obra, que tendrá una duración aproximada de 18 meses, generará cerca de 400 empleos

directos en la región durante la etapa de construcción, impulsando la economía local y fomentando el desarrollo productivo en las zonas aledañas. Además, se espera que la ampliación aporte energía limpia, segura y confiable, fundamental para abastecer a clientes industriales y comerciales que demandan soluciones energéticas sostenibles.

Martín Genesio, presidente y CEO de AES Argentina, expresó que “esta ampliación refleja nuestra visión de largo plazo y nuestro compromiso con el desarrollo energético sostenible del país. En AES seguimos trabajando para ofrecer energía renovable y contribuir activamente a la transición energética en Argentina”.

AES Argentina cuenta actualmente con una capacidad instalada total superior a 4 gigavatios (GW), distribuida en un portafolio diversificado que incluye generación hidroeléctrica, térmica y eólica. Su red de plantas se extiende por diversas provincias, incluyendo Buenos Aires, Neuquén, Salta y San Juan, y comprende 10 instalaciones relevantes como Cabra Corral, El Tunal, Termoandes, Ullum, Sarmiento, Alicura, Paraná, Central Térmica San Nicolás, Vientos Bonaerenses y Vientos Neuquinos.

Este anuncio se enmarca dentro del plan estratégico de la compañía para acelerar la adopción de energías renovables en Argentina, alineándose con los compromisos nacionales e internacionales para reducir emisiones de carbono y fomentar un desarrollo económico sustentable. La expansión del parque Vientos Bonaerenses refuerza el liderazgo de AES Argentina en el sector energético y su papel central en la consolidación de una matriz energética más diversificada y menos dependiente de combustibles fósiles.



Argentina y el mercado de carbono

En el primer trimestre de 2025, el mercado voluntario de carbono registró un hecho sin precedentes: por primera vez, la emisión de créditos casi se equiparó a su retiro, con una diferencia de apenas el 1,9 %, según el informe de la consultora Sylvera, una referencia internacional en calificación de proyectos de carbono. Esta paridad marca un paso hacia la madurez de un mercado clave para el futuro climático y económico global.

En este contexto, la Argentina podría posicionarse como uno de los principales protagonistas regionales, según la Mesa Argenti-

na de Carbono. El país cuenta con vastas superficies agrícolas y forestales, potencial para desarrollar proyectos de energías renovables y eficiencia energética, y una creciente demanda internacional por créditos de alta calidad que abren las puertas a nuevas fuentes de financiamiento verde.

“Con el impulso adecuado, podríamos alcanzar un 5% del mercado global de carbono para 2030, lo que representa inversiones por más de U\$S 2.200 millones”, afirman desde la Mesa.

El informe de Sylvera destaca que tanto emisores como compradores están priorizando pro-

yectos con mayor integridad y metodologías rigurosas, generando una escasez de créditos de alta calidad. Esta tendencia, lejos de frenar el mercado, está acelerando inversiones tempranas, subiendo los precios y diversificando los tipos de proyectos en cartera, incluyendo manejo forestal, biogás y gestión de residuos.

A pesar de las tensiones políticas y los desafíos económicos, el mercado se muestra sólido, con señales claras: quienes actúen ahora, asegurarán precios competitivos y mayor acceso en el futuro.

Según estimaciones, si Argentina lograra desarrollar y certificar proyectos en solo el 10% de su superficie agropecuaria y forestal, podría generar ingresos por más de U\$S 9.000 millones a través de la comercialización de créditos de carbono.

Además, la apertura al mercado de cumplimiento internacional mediante el Artículo 6 del Acuerdo de París, donde los precios pueden ser hasta un 80% mayores, permitiría viabilizar proyectos hoy no rentables en el mercado voluntario. Si el 30% del sector agropecuario se incorporara con estos precios, los ingresos podrían superar los USD 2.000 millones anuales.

ON ES UN MONTÓN
DESCUENTOS & BENEFICIOS PENSADOS PARA VOS

¡AHORRAS TU DESCUENTO EN COMBUSTIBLE!

COMBUSTIBLE
QUANTIUM
JETS MART
MONTÓN
AXION

Consultar bases, condiciones y tope de descuento de la promoción en @axionenergy o en www.axionenergy.com

LA CAÍDA DEL FRACKING se sintió con fuerza en Vaca Muerta

Tras un mayo récord con más de 2.500 etapas de fractura, la actividad bajó en junio a 1.968 operaciones. Presión sobre costos, negociaciones contractuales y reordenamientos internos explican la desaceleración.

Después de alcanzar un máximo histórico en mayo, la actividad de fractura hidráulica en Vaca Muerta registró en junio una caída del 23,9%. Según datos de la Fundación Contactos Energéticos, se contabilizaron 1.968 etapas de fractura durante el sexto mes del año, lejos de las 2.588 registradas en mayo, el mayor nivel de actividad jamás reportado en la formación.

La comparación mensual marca una fuerte desaceleración, aunque las cifras siguen dentro del promedio esperado para este año. A modo de referencia, abril también había mostrado una cifra elevada con 2.265 fracturas, y marzo, unas 2.152. La baja de junio, sin embargo, representa el menor volumen desde febrero, cuando se reportaron 1.940 etapas.

De acuerdo con fuentes del



sector, la caída no responde a un parate estructural, sino a un reordenamiento operativo por parte de las compañías. Entre los factores clave figuran:

- Presión sobre los costos, en un contexto de inflación persistente y tipo de cambio contenido.
- Renegociación de contratos con empresas de servicios de fractura.
- Planificación más selectiva del capital, especialmente ante la incertidumbre macroeconómica local y los vaivenes geopolíticos internacionales.
- Tope en la capacidad de transporte, particularmente en el caso del gas natural, que sigue limitado por la infraestructura disponible.

También influyen factores globales como la volatilidad del precio del crudo —afectado por el conflicto en Medio Oriente— y el contexto electoral en Estados Unidos, que modifica expectativas sobre comercio exterior e incentivos a la energía.

QUIÉNES LIDERARON EN JUNIO

YPF mantuvo el liderazgo con 1.300 etapas de fractura, lo que representó el 66% del total. Le siguieron Pan American Ener-

gy (170), Pluspetrol (148), Vista (128), Pampa Energía (96), TotalEnergies (90) y Tecpetrol (36). Si bien hubo un ajuste generalizado, varias empresas redistribuyeron sus operaciones, priorizando algunas áreas en función de sus proyecciones y márgenes de rentabilidad.

EXPECTATIVAS PARA EL SEGUNDO SEMESTRE

Aunque junio marcó un retroceso frente a los meses previos, los analistas no descartan una recuperación parcial hacia el segundo semestre, especialmente en la medida que avance la construcción del Oleoducto Vaca Muerta Sur (VMOS) y se amplíe la capacidad de transporte de petróleo y gas.

La industria no convencional sigue apuntando a consolidar su perfil exportador, aunque enfrenta el desafío de evitar la curva de declinación en los pozos existentes. Para lograrlo, será clave sostener un ritmo constante de actividad durante los próximos meses.

Fuente: Artículo publicado por Daniel Barneda en El Economista

ROSA NEGRA, nodo clave para la exportación del petróleo de Vaca Muerta

Con una inversión de U\$S 600 millones, Otamérica inauguró la primera etapa del proyecto que eleva la capacidad de exportación a 300.000 barriles diarios.

La empresa Otamérica (ex Oiltanking) inauguró este martes la primera etapa del mega proyecto logístico "Rosa Negra" en Puerto Rosales, un desarrollo estratégico para potenciar la salida del crudo de Vaca Muerta hacia mercados internacionales.

Con una inversión cercana a los U\$S 600 millones, la terminal amplía su infraestructura para poder exportar hasta 300.000 barriles diarios, lo que podría generar ingresos por U\$S 8.000 millones anuales.

La obra, en sinergia con la ex-

pansión del sistema de oleoductos de Oldelval, contempla un nuevo muelle de 2.000 metros con capacidad para operar buques de gran porte, además de tanques de almacenamiento, sistemas de bombeo, seguridad y control. A mediano plazo, se prevé aumentar la capacidad total de almacenamiento a 780.000 m³.

Actualmente, la terminal despacha entre 8 y 9 buques por mes, pero con las nuevas instalaciones se proyecta alcanzar entre 15 y 30 operaciones mensuales, dependiendo del tipo de buque y las condiciones del mercado. A esto se suma la incorporación de al menos 25 nuevos operarios y mejoras sustanciales en tiempos de carga: un buque Aframax podrá cargarse en 20 horas en lugar de 36.

Otamérica también anticipó un nuevo ciclo de inversiones con el proyecto "Rosa Negra II", en paralelo al anuncio del plan "Duplicar X" de Oldelval, que prevé aumentar la evacuación de petróleo desde Vaca Muerta en 125.000 barriles diarios adicionales hacia 2026.

Sin embargo, una pieza clave



aún está pendiente: el dragado del canal de acceso al puerto. Para permitir el pleno calado de buques Suezmax, se requiere una inversión de entre U\$S 80 y U\$S 100 millones, que aún está bajo discusión en cuanto a financiamiento y ejecución.

La modernización de Puerto Rosales se inscribe en un proceso mayor de transformación del sistema logístico argentino de hidrocarburos, a la espera de la concreción del Oleoducto Vaca Muerta Sur (VMOS).

Fuente: El Economista



Podés transformar la industria energética con IA.

Innovación, eficiencia y sostenibilidad:
todo empieza con una decisión inteligente.



contactenos@kpmg.com.ar

KPMG. Make the Difference.

Conocé
nuestros
servicios



Vaca Muerta Sur y el momento del shale oil



La primera soldadura del Vaca Muerta Oleoducto Sur marca el inicio de una infraestructura vital para la salida del shale oil. Se espera que la obra esté operativa para fines de 2026, con una capacidad inicial de transporte de 180.000 barriles diarios

truir este tipo de infraestructura, generando valor para Argentina”, destacó Marín, resaltando el compromiso del sector privado en proyectos de infraestructura de gran escala.

El Oleoducto Vaca Muerta Sur es un consorcio integrado por las principales empresas del sector energético argentino: YPF, Pan American Energy, Vista Energy, Pampa Energía, Chevron Argentina, Pluspetrol y Shell Argentina.

El proyecto contempla la construcción de un ducto de 437 kilómetros que unirá la producción de petróleo shale de Vaca Muerta con una terminal de exportación ubicada en Punta Colorada, en la costa atlántica.

Esta terminal contará con infraestructura de clase mundial, incluyendo tanques de almacenamiento con capacidad para entre cinco y seis depósitos de 120 mil metros cúbicos cada uno, además de la incorporación de dos monoboyas que permitirán la carga directa de buques tipo VLCC (Very Large Crude Carriers), que por primera vez podrán operar en territorio argentino. Esta capacidad logística representa un salto cualitativo para el país en la comercialización internacional de hidrocarburos.

Se espera que la obra esté operativa para fines de 2026, con una capacidad inicial de transporte de 180.000 barriles diarios, que

se incrementará a 550.000 barriles por día en 2027. Para el año 2030, se proyectan ingresos por hasta 15.000 millones de dólares, consolidando a Argentina como un exportador global de energía y fortaleciendo su posición en el mercado internacional.

AVANCES Y TECNOLOGÍA EN LA CONSTRUCCIÓN

La ejecución del oleoducto está a cargo de la UTE conformada por Techint y Sacde, que ya logró avances significativos con más de 300 kilómetros de apertura de pista y más de 60 kilómetros de desfiles de tubos instalados.

Un aspecto innovador del proyecto es la utilización de una planta soldadora de doble junta, que permite ensamblar caños de 24 metros a partir de segmentos de 12 metros, acelerando el ritmo de trabajo y garantizando la calidad y seguridad de las uniones.

Actualmente, más de 500 trabajadores están desplegados en los distintos frentes de obra, que también incluyen la construcción de las cabeceras de bombeo en Allen y Chelforó, puntos clave para asegurar el transporte eficiente del crudo a lo largo del ducto.

Fuente: Artículo publicado por Daniel Barneda en El Economista

En un paso fundamental para la industria energética argentina, YPF concretó la primera soldadura automática del Oleoducto Vaca Muerta Sur (VMOS), una megaobra que permitirá transportar y exportar petróleo shale desde la formación neuquina a escala global.

Este proyecto, considerado estratégico para el desarrollo económico y energético del país, marca el inicio de una nueva etapa que transformará la matriz productiva y exportadora nacional.

El presidente y CEO de YPF, Horacio Marín, estuvo presente en el acto realizado en las inmediaciones de Chelforó, Río Negro, donde se dio inicio a la soldadura en la línea del ducto.

“Vaca Muerta Oleoducto Sur es estratégico para el país y es una muestra concreta de que los privados podemos financiar y cons-

Cuáles son las áreas que concentran el 80% del shale oil en Argentina

Durante 2024 la producción total de petróleo en Argentina se incrementó un 9,9% con relación al año 2023. Ello se alcanzó gracias a un crecimiento interanual de la producción de shale oil del 27,4%, que más que compensó la caída del 5,5% del convencional.

En los primeros 4 meses del corriente año, la producción total de petróleo promedió los 762 kbbl/día, de los cuales 444 kbbl/día correspondieron a la producción de shale oil, incrementándose un 13,9% con relación a la producción promedio de shale oil de 2024.

Por su parte, la producción convencional declinó un 2,7%.

De acuerdo al informe de la consultora Economía & Energía, las 10 principales áreas petroleras no convencionales representan el 83% de la producción total de shale oil en la Argentina, el 79% de los pozos petroleros conectados en Vaca Muerta durante 2024, y el 60% de las inversiones en explotación no convencional (oil & gas) en ese



mismo período

Durante el último año, la mayoría de estas áreas mostraron un crecimiento significativo en sus niveles de producción, destacándose particularmente: Loma Campana, La Calera; Bajada del Palo Oeste y Bandurria Sur

En contraste, La Amarga Chica, una de las históricamente más productivas— mantuvo

niveles estables, mientras que Cruz de Lorena experimentó una leve caída.

Entre las sorpresas positivas figura La Angostura Sur I (YPF), ubicada dentro de la concesión Loma La Lata, que en pocos meses alcanzó una producción de 17.000 barriles diarios, posicionándose como la sexta mayor área productiva del país.

El impacto de estas zonas también se refleja en la dinámica de inversión. En 2024, las seis principales áreas de shale oil recibieron U\$S 1.166 millones más que en 2023, lo que representa un incremento del 32% interanual. La cantidad promedio de pozos enganchados por mes en estas áreas subió de 14 a 19 entre 2023 y 2024, un indicador clave del ritmo de actividad.

Para el resto de 2025, se prevé una reducción de U\$S 383 millones en inversiones destinadas a estas áreas en comparación con 2024. En línea con esto, también se registra una leve baja en la cantidad de pozos nuevos conectados en el primer cuatrimestre del año.



MERCADO GLOBAL DE GNL : LEVE CRECIMIENTO, GRAN INCERTIDUMBRE

Aunque el crecimiento del GNL fue mínimo en 2024, su rol como combustible puente en la descarbonización se consolida. Asia impulsa la demanda, Europa redefine su portafolio y EE.UU. avanza con señales mixtas.

Pese a su rol clave en la transición energética y en la seguridad de suministro, el comercio global de gas natural licuado (GNL) registró en 2024 un crecimiento marginal del 1%, alcanzando un total de 406 millones de toneladas (MT).

Esta desaceleración confirma la tendencia observada desde 2023 y marca el inicio de un período marcado por tensiones geopolíticas, desafíos ambientales y una demanda desigual entre regiones.

El análisis fue presentado por Jean Abiteboul, presidente del International Group of Liquefied Natural Gas Importers (GIIGNL), en su informe anual, donde advierte que la aparente estabilidad oculta una creciente complejidad en los mercados globales del GNL.

EUROPA: MENOS IMPORTACIONES, MÁS REGULACIÓN

En Europa, las importaciones de GNL cayeron un 19%, reflejo de una demanda general en retroce-

so, particularmente en el sector eléctrico, que experimentó una fuerte penetración de renovables y la recuperación de la energía nuclear en Francia. También incidió el uso intensivo de reservas almacenadas, que reemplazó parte de las compras en el mercado spot.

No obstante, el continente sigue dependiendo del gas para balancear sus redes eléctricas dominadas por fuentes intermitentes. A esta situación se suma un nuevo obstáculo: regulaciones ambientales más estrictas. El Reglamento sobre Metano y la Directiva de Diligencia Debida en Sostenibilidad Corporativa de la Unión Europea exigen a los proveedores de GNL un mayor compromiso en materia de emisiones y cumplimiento ESG, lo que complica las estrategias de abastecimiento.

ESTADOS UNIDOS: EXPANSIÓN CON SEÑALES MIXTAS

Estados Unidos lidera la nueva

ola de infraestructura de licuefacción, con más de 71 MTPA de capacidad adicional en construcción. Sin embargo, las señales desde Washington son ambiguas: mientras el Departamento de Energía retoma la aprobación de exportaciones, crecen las voces que exigen preservar el gas barato para el consumo interno.

ASIA: CRECIMIENTO SOSTENIDO Y LIDERAZGO EN INFRAESTRUCTURA

A contramano de Europa, Asia fue el motor de la demanda global. India encabezó el crecimiento con un aumento del 23% en sus importaciones de GNL, impulsada por el crecimiento industrial y la mayor demanda de refrigeración. China también consolidó su posición con una expansión sostenida del consumo para generación eléctrica y transporte pesado.



¿Cómo impacta la Revisión Quinquenal de Tarifas en los próximos años?

El gobierno nacional oficializó las resoluciones que marcan la hoja de ruta tarifaria para los servicios de distribución eléctrica y de transporte y distribución de gas natural durante el período 2025-2030.



La Revisión Quinquenal de Tarifas (RQT) apunta a una recomposición gradual del Valor Agregado de Distribución (VAD) y transporte, con un esquema de aumentos escalonados que se extenderán hasta finales de 2027. Sin embargo, existen diferencias notables entre los enfoques adoptados para cada sector, detalle el informe de la consultora Economía & Energía (E&E).

En el caso de la distribución eléctrica, la RQT se centró específicamente en el Área Metropolitana de Buenos Aires (AMBA), mientras que para el gas natural, las resoluciones tienen un alcance nacional. Esta diferencia en la cobertura también se traduce en la forma en que se definieron los ingresos permitidos: en electricidad se fijaron ingresos promedio anual, mientras que en gas se establecieron metas de ingresos por

año regulatorio.

En cuanto a las inversiones, la electricidad definió objetivos en unidades físicas concretas, mientras que el gas adoptó una lógica más financiera, considerando montos por ítem y por año. Además, en el sector eléctrico se avanzó en la modernización de la estructura tarifaria, ajustando los precios en función de franjas horarias (pico, valle y resto), algo que no se replicó en el esquema de gas.

Ambos sectores aplicaron mecanismos para amortiguar el impacto sobre los usuarios residenciales. En electricidad, se adoptó un esquema con componentes fijos y variables, buscando reducir tarifas en segmentos vulnerables como el R5. En gas, se introdujo un techo tarifario para la categoría R34 y la creación de una nueva categoría R4, con una reducción del componente fijo en los niveles más altos.



pcr.energy

ACÁ ESTÁ NUESTRA ENERGÍA

Para impulsar las ganas de gobernar,
iluminar un futuro más sostenible y
transformar proyectos en realidad.



PETRÓLEO
CEMENTO
RENOVABLES

¿PUEDE ARGENTINA CONVERTIRSE EN UNA POTENCIA ENERGÉTICA REGIONAL?



Claves de Vaca Muerta, el offshore y las renovables para lograr una matriz más competitiva.

Durante el AmCham Summit 2025, destacados líderes del sector energético se reunieron para debatir sobre los desafíos y oportunidades que enfrenta Argentina en su camino hacia una mayor competitividad y proyección regional.

Catherine Remy, directora de TotalEnergies; Bernardo Andrews, CEO de Genneia; Fausto Caretta, de Pan American Energy; y Pablo Vera Pinto, CFO de Vista Energy, coincidieron en un mensaje clave: Argentina posee los recursos para consolidarse como un actor energético global, pero para lograrlo debe contar con reglas claras, mejorar la eficiencia operativa y garantizar la infraestructura adecuada para aprovechar su enorme potencial.

El panel sobre seguridad energética se centró en los ejes estratégicos de la matriz energética nacional: el desarrollo de Vaca Muerta, el despegue de las exportaciones de GNL, el papel creciente de las energías renovables y la urgencia de modernizar la infraestructura eléctrica y regulatoria del país.

“Vaca Muerta es una roca madre de clase mundial. Hay gas, hay petróleo, hay viento y sol. Los recursos están. La clave es cómo los desarrollamos de forma sostenible”, resumió Catherine Remy, directora general de TotalEnergies en Argentina.

La transición energética argentina ya muestra resultados concretos. Pablo Vera Pinto, CFO de Vista Energy, recordó que en 2012 el país importaba 100 bar-

cos de GNL. Hoy, gracias a Vaca Muerta, se están generando exportaciones estructurales, con perspectivas de crecimiento hacia nuevos mercados.

Fausto Caretta, director de Upstream de Pan American Energy, profundizó sobre el potencial del gas natural licuado. “Argentina podría duplicar su producción actual de gas y generar un excedente exportable de 100 millones de m³/día. Ya aseguramos un primer barco de GNL con Gólar para 2027, y una segunda fase implicará una inversión de 7.000 millones de dólares con un gasoducto directo a la costa atlántica”, explicó. El objetivo: posicionar al país entre los 20 principales exportadores globales de GNL.

Por otro lado, Catherine Remy destacó el rol del offshore en la seguridad energética. La plataforma Fénix, frente a Tierra del Fuego, ya aporta gas a la demanda interna y podría ser un eje clave en las exportaciones regionales hacia Chile y Brasil.

ENERGÍA LIMPIA, EFICIENCIA Y CONSENSOS: LAS CLAVES PARA LA COMPETITIVIDAD

El CEO de Genneia, Bernardo Andrews, defendió el rol estratégico de las energías renovables en el mix argentino. “La transición

TEXTUALES

Facundo Gómez Minujín, presidente de AmCham Argentina, subrayó que la competitividad energética va de la mano de infraestructura, seguridad jurídica e inclusión social.

energética ya no es un dilema ético, sino una decisión empresarial inteligente. Las renovables son tan competitivas como cualquier fuente convencional”, afirmó.

Sin embargo, advirtió que la falta de infraestructura eléctrica es un cuello de botella para escalar esa transición. “Argentina necesita inversión en transmisión y transformación de energía. Hay que entender que el transporte de electricidad es un monopolio natural, y regularlo de forma eficaz es crucial para atraer inversiones”, señaló.

La necesidad de alinear incentivos fue otro punto fuerte del debate. Vera Pinto sostuvo que los costos operativos en Argentina siguen siendo entre un 30 y 40% más al-

tos que en Estados Unidos, lo que compromete la competitividad global del país. En esa línea, Caretta destacó el proyecto “VEMOS”—una terminal portuaria de exportación en Río Negro— como ejemplo de cooperación sectorial que puede destrabar inversiones estratégicas.

UN LLAMADO A LA ACCIÓN DESDE AMCHAM

En la apertura del evento, Facundo Gómez Minujín, presidente de AmCham Argentina, subrayó que la competitividad energética va de la mano de infraestructura, seguridad jurídica e inclusión social. “Sin conectividad física y digital, no hay productividad posible. Sin instituciones sólidas, no hay inversión posible. Y sin cohesión social, no hay desarrollo sostenible”, sentenció.

Además, lamentó que aún no se haya avanzado con una Ley de Ficha Limpia que impida que personas condenadas por corrupción accedan a cargos públicos: “No podemos hablar de un país competitivo si toleramos la impunidad. Una Argentina moderna y previsible requiere reglas claras y un compromiso ético irrenunciable”.

Fuente: nota publicada por Daniel Barneda En El Economista

Confederación de Entidades del Comercio de Hidrocarburos y Afines de la República Argentina



CECHA
Confederación de Entidades del Comercio de Hidrocarburos y Afines de la República Argentina

A.M.E.N.A. Asociación Mendocina de Expendedores de Nafta y Afines de Mendoza.	C.E.C.A.C.H. Cámara de Expendedores de Combustibles y Afines del Chaco.	C.E.S.A.N.E. Cámara de Estaciones de Servicio y Afines del Nordeste.
C.A.P.E.G.A. Cámara de Comerciantes de Derivados de Petróleo, Garages y Afines de Tucumán.	C.E.C.A.E.R. Cámara de Estaciones de Combustibles Anexos de Entre Ríos.	C.E.S.COR Cámara de Estaciones de Servicio de Corrientes
C.E.C. NEUQUEN Y RIO NEGRO. Cámara de Expendedores de Combustibles y Afines de Neuquén y Río Negro	C.E.C.L.A. LA PAMPA Cámara de Expendedores de Combustibles, Lubrificantes y Afines de La Pampa	C.E.S.E.C.A. Cámara de Estaciones de Servicio Expendedores de Combustibles y Afines de Salta.
C.E.C.A. SAN JUAN. Cámara de Expendedores de Combustibles y Afines de la Provincia de San Juan.	C.E.C. JUJUY Cámara Expendedores de Combustibles de Jujuy	FA.E.N.I. Federación Argentina de Expendedores de Nafta del Interior - Santa Fe
C.E.C.A. SAN LUIS Cámara de Expendedores de Combustibles y Afines de San Luis	F.E.C.R.A. Federación de Empresarios de Combustibles de la República Argentina	F.E.C.A.C. Federación de Expendedores de Combustibles y Afines del Centro de la República - Córdoba -
	C.E.P.A.S.E. Cámara de Expendedores de Subproductos del Petróleo y Anexos de Santiago del Estero	

Av.de Mayo 633 Piso 2 Oficina 12 (1084) CABA - Argentina (4342 - 4804 - Fax 4342 - 9394) cecha@cecha.org.ar - www.cecha.org.ar



ALERTA PYME EN EL SECTOR ENERGÉTICO

La falta de previsibilidad, el encarecimiento de costos y la apertura a bienes usados preocupan al entramado productivo nacional, según reveló el informe de la Cámara Argentina de Industrias Electrónicas, Electromecánicas y Luminotécnicas.

En un contexto de desaceleración industrial y ajuste económico, las pequeñas y medianas empresas del sector energético argentino enfrentan un panorama de creciente incertidumbre.

Así lo reflejó el informe de actividad industrial del primer trimestre de 2025, presentado por la Cámara Argentina de Industrias Electrónicas, Electromecánicas y Luminotécnicas (CADIEEL), en el marco de su 21° aniversario.

El estudio muestra que el 45% de las PyMEs vinculadas al sector energético reportaron caídas en su nivel de producción, el porcentaje más alto dentro del universo de empresas encuestadas.

La situación contrasta con otros rubros, como el electrónico, que mostró una leve recuperación. El dato es alarmante si se tiene en cuenta que estas empresas forman parte de una cadena estratégica para el funcionamiento del sistema eléctrico, el desarrollo de nuevas tecnologías y la integra-

ción de energías renovables.

El panorama laboral también es motivo de preocupación: solo el 4% de las firmas del sector logró incorporar nuevos trabajadores, mientras que un 42% debió reducir su plantilla. La mayoría (54%) mantuvo estable su dotación de personal, reflejando una postura de espera ante la incertidumbre económica y la falta de señales claras de reactivación.

Las PyMEs en su mayoría con estructuras de entre 11 y 50 empleados, se ven limitadas no solo por la caída en la demanda, sino también por políticas que afectan su competitividad. La reciente eliminación de la obligatoriedad de tramitar el Certificado de Importación de Bienes Usados (CIBU) es una de ellas.

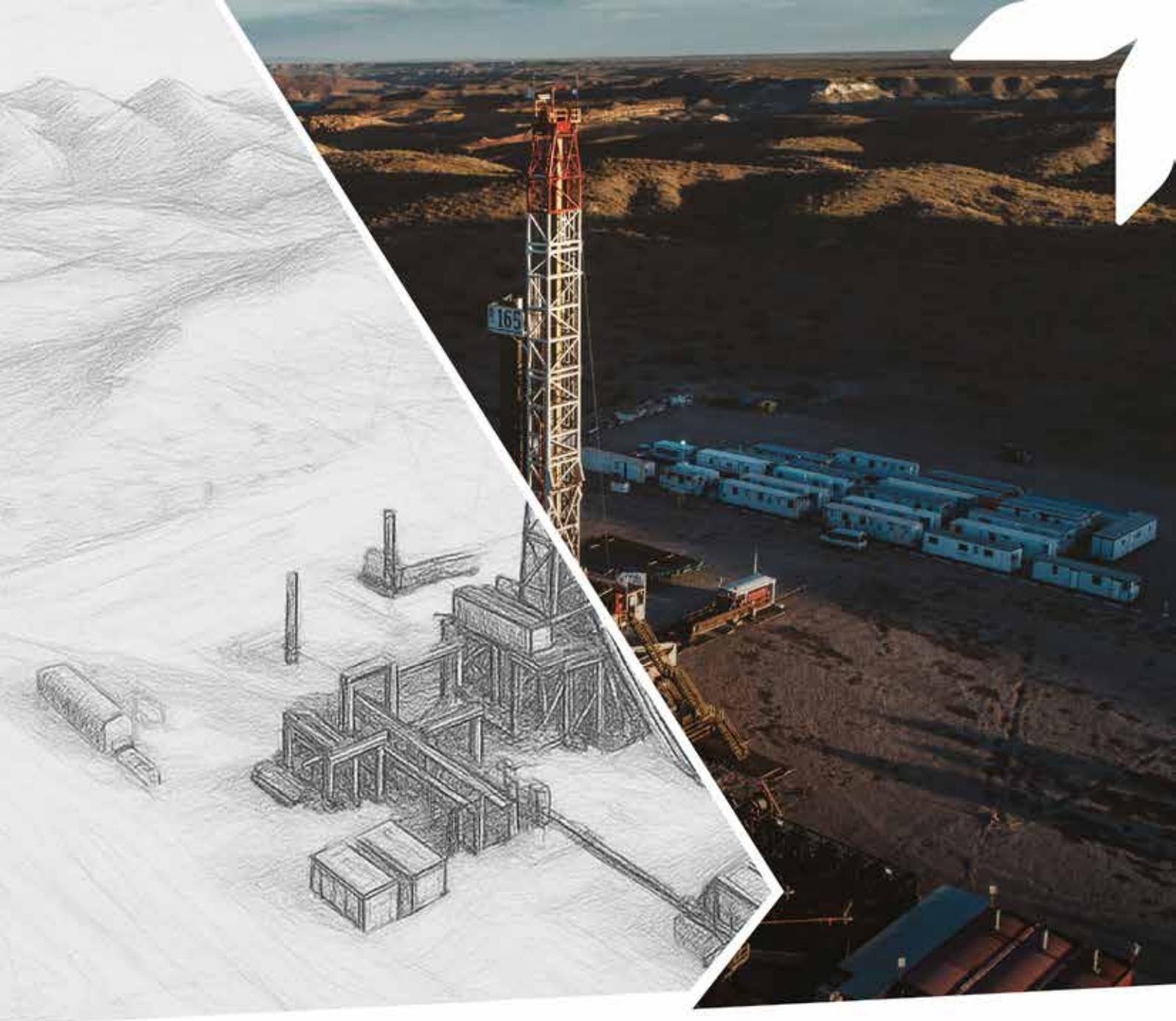
Según advirtió CADIEEL, esta medida expone a las empresas locales a una competencia desleal, al permitir el ingreso de equipamiento usado sin cumplir los estándares técnicos ni los procesos de homologación exigidos a la industria nacional.

“Mientras nuestras empresas cumplen con normativas estrictas y realizan inversiones para mejorar sus productos, se abren las puertas a una competencia desigual que amenaza el empleo formal y genera una fuga de divisas”, afirmó José Tamborenea, presidente de CADIEEL.

Pese al contexto adverso, un 21% de las PyMEs planea invertir en el corto plazo para aumentar su capacidad o desarrollar nuevos productos. Este dato es visto por la cámara como un signo del espíritu emprendedor y la resiliencia que caracteriza al sector, aunque también señala la necesidad de políticas que acompañen esos esfuerzos.

En el terreno de las exportaciones, el 37% de las empresas del sector mantiene operaciones internacionales, mientras que el 63% restante no logra ingresar al mercado externo.

Fuente: Artículo publicado por Daniel Barneda en Mejor Energía



Los sueños cuando crecen se convierten en orgullo.

Cumplimos 20 años invirtiendo en el país.



EXPO INDUSTRIAS Y SERVICIOS 2025

REVELA EL PULSO DE LA INDUSTRIA ARGENTINA

El país de hoy presenta desafíos renovados, en donde las Pymes están llamadas a ser, nuevamente, el corazón de la transformación. La nueva Argentina tiene un corazón energético y un alma industrial que atraviesan todas las actividades del sector productivo nacional.

El entramado que unifica al desarrollo federal requiere de todos los actores alineados en un camino transformador, y para encontrarlo es necesario tener un espacio común, una casa en donde el diálogo, el análisis y las resoluciones se encuentren para lograr resultados. En definitiva, convertir en producto a un bien que está disponible para que los argentinos logren ser parte de la innovación.

El sector energético es clave para reencender el motor de las Pymes y por eso jugará un rol central en la Expo Industrias y Servicios 2025, la reunión más representativa de la producción

nacional, que se presenta no sólo como un evento de networking, sino como un termómetro preciso de las fortalezas y aspiraciones del sector.

Serán tres días de conocimiento, reconocimiento y relacionamientos en La Rural, porque la Expo reunirá a 10.000 visitantes, contará con la participación de más de 300 inscriptos en rondas de negocios y superará el centenar de conferencias. Estos números impresionan, pero lo más valioso es el entramado humano, técnico y político que subyace detrás: empresarios, académicos, funcionarios y sindicalistas dialogando —y negociando— el futuro del trabajo y la produc-

ción en Argentina.

La energía dejó de ser la promesa de futuro y se transformó en el vector de la actividad del presente argentino. Pero en la comunión de empresas y personas que se realizará en el barrio porteño de Palermo, habrá variedad y diversidad: desde metalurgia hasta biotecnología, pasando por servicios digitales, alimentos y energías renovables. Este mosaico no solo refleja el potencial industrial del país, sino también la necesidad urgente de integrar innovación con políticas sostenidas de desarrollo. Es aquí donde la Expo se convierte en mucho más que una vidriera comercial: es una plataforma de



POR DANIEL ROSATO, PRESIDENTE DE INDUSTRIALES PYMES ARGENTINOS (IPA)

articulación público-privada, un espacio para que la industria potencie la construcción en red que viene desarrollando.

Con una capacidad de crecimiento y de resiliencia constan-

te, en este espacio las Pymes le muestran al mundo sus cualidades, aprenden y ganan conocimiento, y se hacen más fuerte en un comercio exterior cada día más competitivo. La posibilidad de acceder a rondas de negocios internacionales o de presentar sus desarrollos en conferencias vía streaming en vivo representa una democratización de la visibilidad. Cuando usa a la tecnología, la industria nacional logra romper barreras y les da una gran utilidad a estas plataformas para llegar a todos los rincones del planeta.

Es clave la inclusión de un Congreso Industrial, en donde se debaten políticas sectoriales junto a sindicatos y funcionarios. También aporta una dosis de realismo y forma una visión estratégica. No hay desarrollo posible sin consenso, y el consenso requiere de diálogo, no solo de

discurso. Si algo ha demostrado la historia industrial argentina es que los avances duraderos nacieron cuando los distintos actores lograron sentarse en una misma mesa.

A esta altura, no quedan dudas: participar en la Expo Industrias y Servicios 2025 no es simplemente ir a un evento. Es tomar postura. Es elegir ser parte del debate sobre qué modelo de desarrollo queremos, qué tipo de industria estamos dispuestos a construir y cómo vamos a vincularnos con el mundo. Con la seguridad de que la energía que se respirará esos días en La Rural logrará proyectarse más allá de los auditorios y de los stands, la impronta dejará impregnada la agenda pública con una mirada productiva, innovadora y federal.

EL EVENTO INDUSTRIAL DEL AÑO

EXPO INDUSTRIAS Y SERVICIOS

TERCERA EDICIÓN | NACIONAL E INTERNACIONAL | 2025

STANDS DE INDUSTRIAS Y SERVICIOS | CONFERENCIAS DE ESPECIALISTAS | RONDA DE NEGOCIOS MULTISECTORIAL | 6° CONGRESO INDUSTRIAL

ÚLTIMOS STANDS DISPONIBLES

19, 20 Y 21 DE AGOSTO
LA RURAL, BS. AS.

CONTACTO@EXPOINDUSTRIAS.COM.AR



+54 9 11 6252-8230

WWW.EXPOINDUSTRIAS.COM.AR



TGS presentó su Reporte ASG

TGS dio a conocer su Reporte ASG (Ambiental, Social y de Gobernanza) 2024, reafirmando su compromiso con una gestión corporativa cada vez más sustentable, responsable y alineada con estándares internacionales.

Este informe refleja los avances alcanzados en el último año y presenta por primera vez un Plan Estratégico ASG, que orienta las acciones de la compañía bajo un enfoque de triple impacto.

“Este reporte refleja el camino que venimos recorriendo para integrar la sustentabilidad en el corazón de nuestra estrategia de negocio”, señaló Oscar Sardi, CEO de tgs.

“Es el resultado de un trabajo colaborativo que nos permite anticipar desafíos, generar valor a

largo plazo y contribuir activamente a una transición energética responsable”, agregó.

El documento fue elaborado bajo los estándares internacionales GRI y SASB, e incorpora un enfoque de doble materialidad, en línea con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) priorizados por la empresa.

Esta perspectiva robusta y actualizada posiciona a tgs como referente nacional en materia de reporting corporativo con enfoque ASG.

Unplan ASG es una herramienta que ayuda a las empresas a integrar la sustentabilidad en su estrategia de negocios, con objetivos concretos y medibles, y al mismo tiempo responder a las demandas de inversores, reguladores y la sociedad.



PRINCIPALES HITOS DE 2024

- Finanzas sostenibles: emisión de un bono internacional por U\$S 490 millones.
- Reconocimiento internacional: participación en la ceremonia de apertura del “Opening Bell” por los 30 años de cotización en la Bolsa de Nueva York.
- Gestión de riesgos: actualización de la matriz de riesgos estratégicos, incorporando una categoría específica para riesgos ASG.
- Certificaciones interna-

cionales: avances en la implementación de las normas ISO 14064-1:2018 e ISO 50001, fortaleciendo la resiliencia climática y eficiencia energética.

- Innovación operativa: puesta en marcha de un nuevo módulo en la Planta Tratayén (Vaca Muerta), con capacidad para acondicionar 21 millones de metros cúbicos diarios de gas, y una proyección de alcanzar los 28 MMm³/día en el primer trimestre de 2025.

Inversión de TENARIS en energía eólica

Tenaris, la empresa siderúrgica del Grupo Techint, inició la construcción del Parque Eólico La Rinconada en el partido bonaerense de Olavarría. Con una inversión de USD 214 millones, la compañía avanza en su estrategia de descarbonización al instalar 21 aerogeneradores con una potencia total de 94,5 megavatios (MW), que abastecerán con energía renovable a su principal

complejo industrial en la Argentina.

Este nuevo parque se suma al ya operativo Parque Eólico Buena Ventura, ubicado en Gonzales Chaves, que desde 2023 provee el 50% de la electricidad consumida por el Centro Industrial de Campana, uno de los polos productivos más importantes del país.

“El montaje de este segundo parque eólico representa una inversión de más de 200 millones de

dólares y nos acercará a nuestra meta corporativa de reducir hacia 2030 el 30% de nuestras emisiones de CO₂”, expresó Andrea Previtali, presidente de Tenaris Cono Sur.

Según detalló la empresa, La Rinconada permitirá evitar la emisión de aproximadamente 100 mil toneladas de dióxido de carbono por año, y generará anualmente 400 GWh de electricidad renovable, con un factor de utilización del 54,5%.

En su pico de actividad, la construcción del parque demandará la contratación simultánea de 400 personas, generando un impacto positivo en la economía regional.



METROGAS siete claves para prevenir intoxicaciones por monóxido de carbono

Con la llegada del invierno y el uso intensivo de estufas, calefones y hornos a gas, el riesgo por intoxicación con monóxido de carbono se convierte en una amenaza silenciosa dentro de los hogares.

En este contexto, cada 21 de junio se conmemora en Argentina el Día Nacional de la Prevención y Concientización contra el Monóxido de Carbono, una fecha simbólica elegida por coincidir con el inicio de la estación más fría del año,

cuando más se disparan estos accidentes.

Solo en lo que va de junio de este año, ya se registraron 29 personas intoxicadas, más del doble que en el mismo período de 2024. Además, en lo que va del año, se contabilizaron 11 muertes por inhalación de monóxido de carbono, un gas incoloro, inodoro e insípido, que se genera por la combustión incompleta de gas natural o materiales como leña, carbón o kerosene.

Desde MetroGAS, la mayor distribuidora de

gas del país, lanzaron una campaña de prevención con siete recomendaciones claves para evitar accidentes. “La intoxicación por monóxido puede evitarse, y no vamos a detenernos en esta lucha hasta que el número de accidentes fatales descienda a valores mínimos”, sostuvo Alejandro Di Lázzaro, director de Asuntos Corporativos y Comunicación de la compañía.

LAS CLAVES PARA EVITAR INTOXICACIONES

1. Revisión anual: Con-

trolar el estado de artefactos a gas y la ventilación con un gasista matriculado.

2. **Observar la llama:** Siempre debe ser azul y pareja. Una llama amarilla o anaranjada indica un mal funcionamiento.

3. **Usos adecuados:** Nunca usar el horno como calefacción ni secar ropa sobre estufas.

4. **Reconocer síntomas:** Dolor de cabeza, náuseas, vómitos, somnolencia y confusión son señales de intoxicación.



Potenciamos el desarrollo energético sostenible

pluspetrol

EDGARDO VOLOSIN SIGUE AL FRENTE DE ADEERA



Con el respaldo unánime de las distribuidoras de todo el país, Volosin continuará al frente de la Asociación de Distribuidores de Energía Eléctrica reafirmando una gestión basada en la innovación y el compromiso con la

transición energética.

La Asociación de Distribuidores de Energía Eléctrica de la República Argentina (ADEERA) reeligió a Edgardo Volosin, representante de Edenor, como presidente de la entidad. La elección se realizó en el marco de la Asamblea General Ordinaria y marca su tercer mandato consecutivo, consolidando su liderazgo y el respaldo de las 50 distribuidoras que integran la organización.

La decisión fue aprobada por votación unánime, reflejo de la confianza en la gestión encabezada por Volosin, quien ha impulsado una estrategia de fortalecimiento institucional, desarrollo tecnológico y articulación federal, en un contexto de desafíos crecientes para el sistema eléctrico argentino.

“Agradezco poder continuar en este camino junto a representantes de todo el país. El trabajo colaborativo y la búsqueda de consensos serán fundamentales para seguir impulsando soluciones que fortalezcan al sector”, señaló el presidente reelecto tras su designación.

ADEERA reúne a 50 distribuidoras de energía eléctrica que en conjunto prestan servicio a 15 millones de clientes en todo el país. Estas empresas operan más de 465.000 km de redes, emplean a 60.000 personas de manera directa y distribuyen más del 98% de la energía eléctrica consumida en Argentina, con un volumen anual superior a los 132.000 GWh.

JAIME BARBA FUE REELECTO PRESIDENTE DE ADIGAS



La asamblea ordinaria definió la conducción para los próximos dos años, con foco en la expansión y regulación del servicio.
+La Asociación de Distribuidores de Gas de la República Argentina (ADIGAS) renovó su Con-

sejo de Administración durante una asamblea ordinaria y reeligió como presidente a Jaime Barba, actual titular de Camuzzi.

El nuevo mandato abarca el período 2025-2027 y consolida la continuidad en la conducción de la entidad que nuclea a las nueve principales distribuidoras de gas natural por redes del país.

Barba estará acompañado en la vicepresidencia por Gerardo Gómez (Gerente General de

Naturgy BAN) como vicepresidente primero, y por Carlos Castro (director de Gasnea) como vicepresidente segundo. El Consejo de Administración se completa con Dante Dell'Elce (Litoral Gas) como Secretario; Sebastián Mazzucchelli (Metrogas); los Vocales: Claudio Encinas (Camuzzi), Natalia Rivero (Ecogas) y Ariel Sánchez (Naturgy NOA) y como Síndico titular Mariano Belinco (Camuzzi).

Jaime Barba es abogado egresado de la Universidad Nacional del Litoral y cuenta con estudios de posgrado en el IAE y el CEDEF. Su trayectoria en el sector energético es amplia: ocupó cargos clave en EDEERSA, EDENOR, EMDERSA y fue presidente de varias distribuidoras eléctricas provinciales como EDEN, EDESA, EDESAL, y EDELAR. También integró el Comité Ejecutivo de CAMMESA.

PLUSPETROL lanzó una nueva edición de Young Trails

El programa abrió las inscripciones el 28 de mayo y está orientado a talentos con ganas de transformar el futuro energético del país.

Pluspetrol, compañía líder en exploración y producción de hidrocarburos con más de 45 años de trayectoria y fuerte presencia en Vaca Muerta, abre la convocatoria a una nueva edición de Young Trails, su programa global de incorporación de jóvenes profesionales.

“El crecimiento de la industria energética en Argentina requiere ta-



lento formado y comprometido. Con nuestro programa de Young Trails buscamos sumar jóvenes que quieran desarrollarse y ser parte del futuro energético del país convirtiéndose en protagonistas de los desafíos que nos plantea una industria en constante evolución”, afirmó Martin Safronchik, Gerente de

Recursos Humanos de Pluspetrol Argentina.

Desde el 28 de mayo, jóvenes graduados o próximos a graduarse podrán postularse para sumarse a los equipos de Exploración & Producción o áreas Staff, con vacantes disponibles en Buenos Aires y Neuquén y Mendoza.

La convocatoria está dirigida a perfiles de Ingeniería, Geología, Geofísica, Derecho, Administración de Empresas, Ciencias de Datos, Ciencias Políticas, Economía, Finanzas, Informática, Matemáticas, Relaciones Internacio-

nales, Recursos Humanos, Relaciones Laborales y carreras afines.

Con más de una década de historia, Young Trails promueve el desarrollo profesional de nuevas generaciones, acompañando su crecimiento en una empresa dinámica, innovadora y en constante transformación. Esta edición se lanza en un contexto en el que Pluspetrol refuerza su compromiso con la formación técnica y el acceso a oportunidades educativas.

Los interesados pueden postularse en: www.ytpluspetrol2025.com

IPH[®]

CABLES DE ACERO | ESLINGAS | ACCESORIOS

www.iphglobal.com | (5411) 4469 - 8100

Crosby[®] YOKE[®] THIELE[®]



TGN reconocida entre las 25 mejores empresas por Great Place To Work

El 89% de sus empleados considera que es un excelente lugar para trabajar, un porcentaje superior al promedio de las empresas del mercado que se sitúa en el 85%

TGN fue reconocida recientemente por Great Place to Work entre las empresas que ponen a las personas en el centro de su estrategia, privilegiando el bienestar laboral. El ranking evaluó a 340 empresas argentinas y, en la categoría de 251 a 1000 colaboradores, TGN fue reconocida entre los Mejores Lugares para Trabajar (GPTW).

La encuesta realizada por la prestigiosa ONG arrojó óptimos resultados que reflejan las experiencias y emociones de quienes integran el plantel de TGN:

- 89% de sus empleados conside-

ra que es un excelente lugar para trabajar, un porcentaje superior al promedio de las empresas del mercado que se sitúa en el 85%;

- 92% de los empleados considera que los líderes de Transportadora de Gas del Norte gestionan el negocio de manera honesta y ética;

- 89% valora la flexibilidad para equilibrar su vida personal y profesional;

- 90% del personal percibe un trato justo sin importar su posición dentro de la empresa;

- 93% se siente orgulloso de trabajar allí;

- 89% asegura que puede mostrarse tal cual es en su lugar de trabajo.

Estos guarismos adquieren mayor relevancia si se tiene en cuenta que en la plantilla de TGN conviven cuatro generaciones distintas con una vasta heterogeneidad entre sus colaboradores.

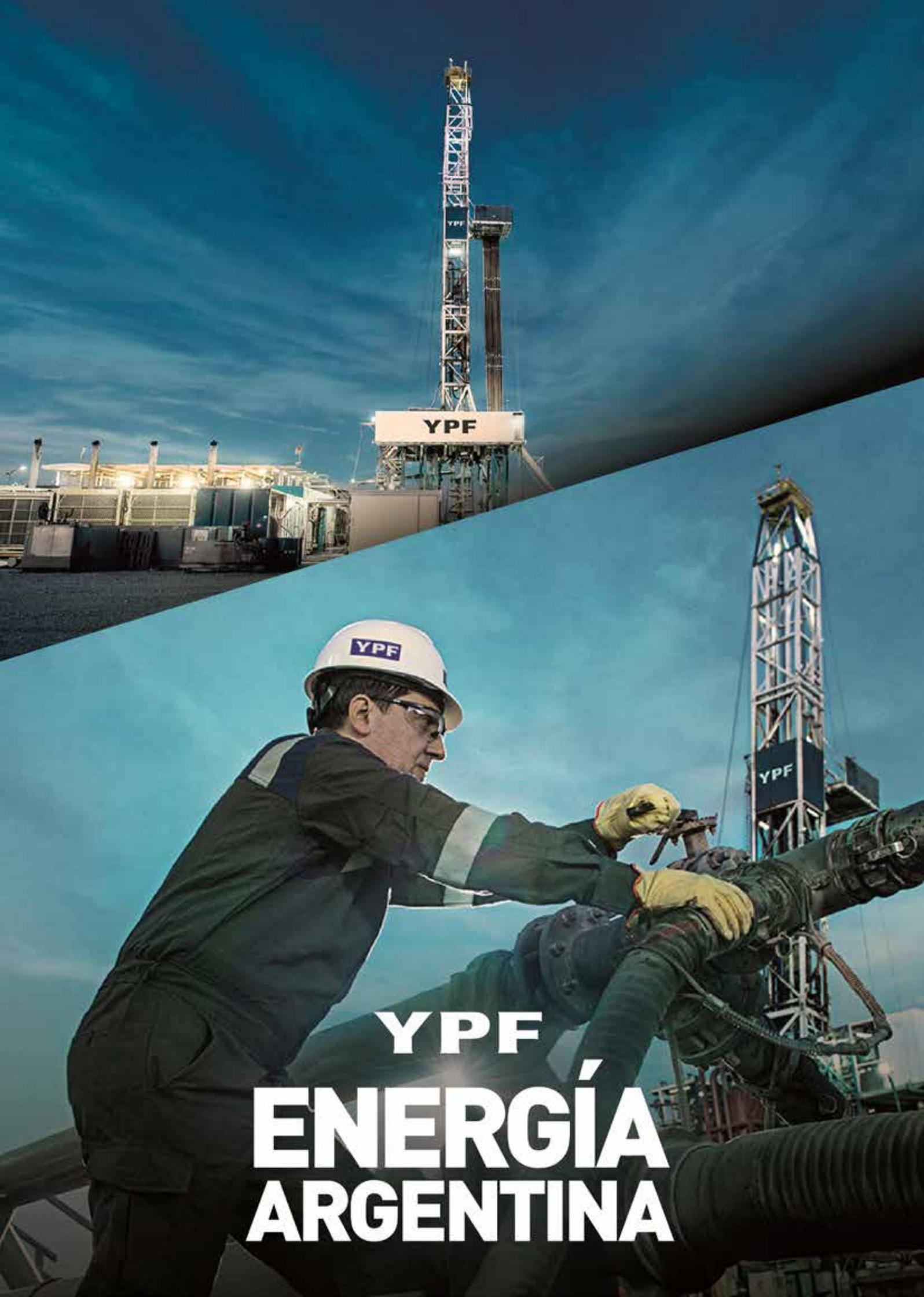
Alejandro Pacini, director de Recursos Humanos de TGN, expresó: “Trabajamos en cultivar una mentalidad que impulse a las personas a pensar diferente y atreverse a probar ideas que nos lleven a un siguiente nivel como organización. Para esto, es clave que se sientan seguras de expresarse, opinar y cuestionar, estimulando la creatividad a través de la combinación de perfiles y experiencias. Es un win-win, en donde las personas tienen la oportunidad de aprender de otros y a la vez trabajamos para acompañar a la estrategia de la compañía”.

TGN es la operadora regional de ductos y proveedora de soluciones confiables para el desarrollo de proyectos energéticos.

Opera y mantiene 11.256 km de gasoductos de alta presión y 22 plantas compresoras y es la responsable de transportar el 40% de gas inyectado en gasoductos troncales argentinos a través de los Gasoductos Norte y Centro Oeste.

Su ubicación geográfica estratégica en el país y en la región la convierte en el único operador que vincula sus gasoductos a nivel regional con Chile, Brasil, Bolivia y Uruguay.

El accionista controlante de TGN es Gasinvest S.A. (una sociedad conformada en partes iguales por Tecpetrol S.L. y Compañía General de Combustibles S.A.) que posee el 56% del capital social; el 24% le pertenece a SouthernCone Energy Holding Company Inc. y el 20% restante cotiza en Bolsas y Mercados Argentinos S.A. (BYMA).



YPF

YPF

YPF

YPF
ENERGÍA
ARGENTINA

YPF se retira de Santa Cruz para apostar al shale neuquino

La petrolera nacional transfirió todas sus áreas convencionales a la empresa provincial FOMICRUZ. Es parte del giro estratégico que la enfoca en Vaca Muerta y Palermo Aike.

En una jugada estratégica que reconfigura el mapa energético nacional, YPF dio un paso decisivo: cedió todas sus áreas convencionales en la provincia de Santa Cruz a FOMICRUZ, la empresa estatal santacruceña. El traspaso, oficializado en un acto realizado en la Torre YPF en la Ciudad de Buenos Aires, representa un movimiento clave dentro del ambicioso Plan 4x4, con el que la compañía busca reposicionarse como líder mundial en recursos no convencionales.

La ceremonia fue encabezada por el presidente de YPF, Horacio Marín, y el gobernador de Santa Cruz, Claudio Vidal, acompañados de autoridades de ambas partes. El acuerdo sella una etapa de negociación "ardua pero honesta", según definió Marín, y proyecta un nuevo escenario energético para la región austral.

"De esta manera YPF viabiliza los activos de Santa Cruz para que la empresa provincial continúe con el desarrollo de la industria convencional, y nuestra compañía pueda enfocarse en las áreas no convencionales", sostuvo Marín.

La cesión incluye bloques históricos como Cerro Piedra - Cerro Guadal Norte, Barranca Yankowsky, Los Monos, El Guadal - Lomas del Cuy, Cañadón Vasco, entre otros, además de las concesiones de transporte asociadas a dichas áreas.



Esta decisión no toma por sorpresa a quienes siguen de cerca el camino trazado por la nueva conducción de YPF. El Plan 4x4, impulsado por la actual gestión, apunta a un manejo activo del portafolio de activos, priorizando la asignación eficiente de recursos hacia regiones de alto potencial no convencional. En ese marco, Vaca Muerta y Palermo Aike emergen como las grandes apuestas.

Precisamente, durante el mismo encuentro, se firmó un compromiso para iniciar en 2025 la exploración de tres nuevos pozos en la formación Palermo Aike, ubicada en la Cuenca Austral: dos en el bloque La Azucena y uno en Campamento Este. Esta formación, con 12.600 km² de extensión, es considerada la segunda en importancia

del país después de Vaca Muerta y se estima que podría albergar hasta 10.000 millones de barriles equivalentes de petróleo.

El siguiente paso institucional será la publicación del decreto provincial que ratificará este acuerdo de cesión. Desde la mirada provincial, este paso representa una oportunidad histórica para que Santa Cruz retome el control directo de su producción energética convencional y refuerce su rol como actor activo en la transición energética del país.

Con este movimiento, YPF cierra un capítulo y abre otro: el de convertirse en una petrolera de shale de clase mundial, apostando a formaciones que podrían definir el futuro energético de la Argentina.



DONDE HAY ENERGÍA, HAY UNA HISTORIA.

Te acompañamos en tu hogar, en cada emprendimiento que comienza y también cuando cargás el auto para recorrer nuevos caminos.

Formamos parte de tu vida, todos los días. Y nos llena de orgullo poder hacerlo.

Camuzzi, más que energía.

PAMPA ENERGÍA y su ambicioso plan en Vaca Muerta

La empresa registró un crecimiento del 40 % en inversiones interanuales y avanza con un importante plan de expansión en Vaca Muerta.



Pampa Energía presentó los resultados financieros del primer trimestre de 2025 y destacó una inversión total de U\$S 160 millones, lo que representa un crecimiento del 40 % respecto del mismo período del año anterior. El foco de la inversión estuvo en el desarrollo de infraestructura clave para la producción de petróleo en el yacimiento Rincón de Aranda, ubicado en la formación Vaca Muerta.

Según detalló Gustavo Mariani, CEO de la compañía, Pampa destinará US\$800 millones en 2025 y una cifra similar en 2026 a este proyecto, convirtiéndose en la mayor inversión individual en la historia de la empresa.

En esta primera etapa, ya se conectaron cuatro pozos con una producción inicial de 6.000 barriles

diarios, y se espera alcanzar 20.000 barriles por día en los próximos meses, con la conexión de 24 pozos adicionales. El objetivo es llegar a 45.000 barriles diarios en 2027.

Durante el trimestre, la compañía avanzó también en la construcción de una planta de tratamiento de crudo, un oleoducto y un gasoducto de evacuación para asegurar la logística del crecimiento productivo.

RESULTADOS FINANCIEROS Y OPERATIVOS

De acuerdo con un análisis de la consultora Delphos Investment, el trimestre mostró un balance positivo:

- Las ventas crecieron un 3 % interanual.
- El EBITDA ajustado aumentó

un 17 %, impulsado por mejores precios spot de energía, el aporte de PEPE 6 y mayores ventas bajo el Plan Gas.

- Sin embargo, la ganancia neta cayó un 43 %, afectada por un menor recupero del impuesto a las ganancias diferido.

En el segmento petróleo y gas, que representa el 33 % del total de ventas, se registró una caída del 3 % en ingresos y un descenso del 39 % en EBITDA ajustado, debido a menores ventas de gas a Chile y al segmento industrial, así como mayores costos asociados al desarrollo de Rincón de Aranda.

En cambio, el segmento de generación eléctrica (38 % de las ventas y 45 % del EBITDA) mostró una mejora del 27 % en ingresos y un crecimiento del 51 % en EBITDA, beneficiado por aumentos tarifarios y la mayor demanda térmica.

En el segmento petroquímico, los ingresos cayeron un 23 %, y el EBITDA fue negativo, afectado por la parada técnica de planta en febrero. En tanto, el segmento de holding y otros duplicó su EBITDA gracias a los ajustes tarifarios en TGS y Transener.

A nivel consolidado, el EBITDA ajustado creció un 18 % interanual, con un margen del 53 % sobre ventas. Aunque el flujo de caja operativo volvió a ser positivo, las fuertes inversiones limitaron el free cash flow. A pesar de esto, la deuda de la compañía se mantiene en niveles prudentes, respetando una política financiera conservadora.

Delphos recomienda mantener a Pampa (PAMP) dentro de una cartera diversificada de acciones argentinas, destacando su liderazgo en Vaca Muerta, su participación en proyectos de GNL para exportación, y su potencial de expansión estructural en los próximos años.

Un impulso al compromiso con la industria

DLS SADA ha sido reconocida por YPF por su destacado desempeño en la prestación de servicios de MPD (Managed-PressureDrilling). La integración de esta tecnología en los equipos de perforación de DLS Archer, suma talento, y experiencia a su portafolio de servicios con el claro objetivo de optimizar la eficiencia operativa y ofrecer soluciones innovadoras en la construcción de pozos no convencionales.



Con más de 120 pozos perforados en la Cuenca Neuquina y participación en proyectos estratégicos de YPF, este reconocimiento refuerza su visión hacia la excelencia.

Al respecto, Juan Ogando, Director de Operaciones de DLS Archer en Neuquén, expresó:

“Este premio no solo reconoce un hito técnico, sino también el compromiso y

profesionalismo del equipo que hizo posible su implementación. Seguiremos junto a nuestros clientes, apostando por la innovación y la mejora continua como pilares de nuestro trabajo en la región.”

DLS agradece a todas las personas que contribuyeron a este logro y, en particular, a YPF por valorar este esfuerzo, que reafirma el compromiso con la calidad de sus servicios e innovación en yacimientos no convencionales.

Flowtex
HDD S.A.

ES PERFORACIÓN HORIZONTAL DIRIGIDA

La empresa Transportadora de Gas del Sur (TGS) informó que su Complejo Industrial General Cerri volvió a estar 100% operativo, luego de haber sido seriamente afectado por la inundación que azotó a las ciudades de Bahía Blanca y General Daniel Cerri.

El evento climático, de una magnitud histórica, no solo impactó profundamente a la comunidad, sino que también comprometió la infraestructura de una de las instalaciones más importantes para la industria energética nacional.

Ubicado en el partido de Bahía Blanca, el complejo desempeña un rol esencial en la producción de líquidos derivados del gas natural, etano, propano, butano y gasolina natural, con una capacidad anual superior a 1.050.000 toneladas.

Además de este proceso industrial, desde allí se realiza el fraccionamiento y envío de estos líquidos por ductos hasta la Planta Galván, también perteneciente a TGS, donde son almacenados antes de su despacho al mercado interno y regional.

La recuperación del complejo demandó tres meses de trabajo continuo, con la participación de colaboradores de distintas regiones del país y más de 150 proveedores y contratistas de servicios y materiales, cuya coordinación fue clave para lograr este hito en un plazo excepcional.

“En nombre de todo TGS, quiero agradecer profundamente a nuestros colaboradores, proveedores, contratistas, vecinos y a toda la comunidad de Bahía Blanca por su apoyo incondicional y su compromiso durante estos meses. Lo que logramos en este tiempo récord no solo demuestra capacidad técnica, sino también una enorme vocación de servicio, solidaridad y sentido



TGS restableció la operatividad total de su Complejo General Cerri

Tras tres meses de tareas ininterrumpidas, la empresa logró poner nuevamente en marcha una de sus plantas más estratégicas, clave para la producción y distribución de gas natural en el país.

de pertenencia”, expresó Oscar Sardi, CEO de TGS.

A pesar de los severos daños sufridos, cabe destacar que TGS nunca interrumpió la provisión del servicio de gas natural, gracias a una respuesta operativa rápida y la ejecución de maniobras extraordinarias que permitieron sostener la operación con los más altos estándares de seguridad.

Esto fue especialmente relevante teniendo en cuenta que el

Complejo Cerri alberga dos plantas compresoras esenciales para el sistema de transporte de gas natural.

El restablecimiento total de esta instalación no solo representa un logro técnico para la compañía, sino también un ejemplo de resiliencia y articulación entre sector privado, proveedores y comunidad, en un contexto de emergencia.

TRABAJAMOS DÍA A DÍA

brindando bienestar a todas las personas
que confían en nuestro servicio





LA REFINERÍA DE PLAZA HUINCUL SE ADAPTA A VACA MUERTA

El presidente y CEO de YPF, Horacio Marín, recorrió las nuevas instalaciones del Complejo Industrial de Plaza Huincul que permiten incrementar el procesamiento de crudo de Vaca Muerta. Hoy el 80% del crudo procesado procede de las operaciones de la compañía en esa formación.

En un tiempo récord de 26 meses, se finalizó la construcción de un nuevo horno y una estabilizadora de naftas para incrementar el procesamiento de shale. A su vez, se instaló un nuevo compresor de gases de Topping que reducirá los costos de operación y optimizará su funcionamiento.

“El plan para mejorar la productividad y la eficiencia en todos nuestros complejos industriales está dando resultados y el complejo de Plaza Huincul es una muestra”, señaló Marín, al tiempo que destacó que los trabajos se hicieron sin ningún tipo de incidente y con los más altos estándares de seguridad.

A su vez, anunció que la refinería neuquina contará con su propio centro de monitoreo inteligente de última generación, al igual que el resto de los complejos de YPF en el país.

LAS OBRAS

Las reformas que se realizaron en el Complejo son las más importante en los últimos 50 años con una inversión aproximada de 55 millones de dólares.

El Complejo Industrial de Plaza Huincul produce nafta Súper e Infinia y gasoil Grado 2 y combustibles para aviones que se distribuyen en toda la Patagonia Norte. Además, posee la principal planta de metanol del país que abastece al mercado nacional e internacional

PAE lanza el programa “Energías que se potencian: Becarios & Pymes”

Esta iniciativa tiene como objetivo conectar el talento joven neuquino con el entramado productivo local, potenciando la empleabilidad en el sector energético.

En el marco de su estrategia de sustentabilidad, Pan American Energy (PAE) presentó “Energías que se potencian: Becarios & Pymes”, una pasantía que vincula a becarios del Programa de Becas Universitarias PAE con empresas neuquinas que forman parte del Programa Pymes PAE y de su cadena de valor.

El evento contó con la participación de Amalín Temi, Coordinadora de Políticas Socioeducativas y Equidad del Ministerio de Educación de la provincia; el Secretario General de la Universidad del Comahue, Santiago Nuñez; Ana Basset y Sergio Abrigo, Decana y Secretario de Extensión de la Facultad de Ingeniería de la UNCO respectivamente; Daniel

González, Secretario de la Federación de Cámaras del Sector Energético de Neuquén (FECENE); Nicolás D’Angelo, Director Comercial de EQUIPEL; Alejandro Fischer, Gerente General y Gerardo Franchi Gerente Operativo de Meier y Fischer; Fernando Gallardo, Gerente de Operaciones de Apolo Oil Services; Mauro Marín, Gerente General de Wellbore Petrol Services, y Nicolás Fernández Arroyo, responsable de Relaciones Institucionales de PAE.

El objetivo de este programa es fomentar el desarrollo profesional de estudiantes universitarios generando oportunidades concretas de formación e inserción laboral.

“Desde Pan American Energy creemos que el desarrollo del talento joven es clave para el futuro de la industria. Este programa articula nuestro compromiso con la educación, la empleabilidad y la cadena de valor”, expresó Nicolás Fernández Arroyo.

AXION ENERGY Y CASTROL

refuerzan su presencia en el sector minero

Ambas empresas presentaron una propuesta integral con combustibles, lubricantes y servicios técnicos para optimizar la eficiencia en yacimientos de alta exigencia.

AXION energy y Castrol participaron en una nueva edición de Arminera, la exposición más importante de la industria minera en Argentina, con una propuesta integral especialmente diseñada para operaciones de alta exigencia.

A través de AXION energy Minería, la compañía presentó su oferta de productos, logística y servicios técnicos orientados a maximizar la eficiencia, la continuidad operativa y la confiabilidad en condiciones extremas.



La propuesta combina combustibles especiales, servicios personalizados en mina, logística adaptada a terrenos complejos y lubricantes Castrol de última tecnología. Cada componente está pensado para responder a los desafíos reales del sector, desde el transporte de combustible a grandes alturas hasta la protección de equipos críticos bajo cargas severas y temperaturas extremas.

AXION energy Minería opera con una red de cinco distribuidores logísticos estratégicos y una flota propia de camiones 6x4 preparados para operar a más de 4.000 metros sobre el nivel del mar.

“Llevamos energía a donde otros no llegan, con eficiencia y confiabilidad para cada cliente”, afirmó

Norberto Scilipoti, sales manager de AXION energy. La empresa también ofrece provisión de tanques, operación en sitio y manejo del producto en mina, lo que permite optimizar tiempos y reducir riesgos operativos.

Entre los productos destacados se encuentran QUANTIUM DIESEL Minero, AXION GASOIL Minero y AXION Combustible Minero, todos formulados especialmente para el entorno minero y libres de biocombustibles.

En el área de lubricación, las líneas de lubricantes de alto desempeño Castrol ofrece aceites y grasas de alto rendimiento con un paquete de aditivos específico, diseñado para ofrecer máxima protección, durabilidad y desempeño en equipos móviles de gran porte.

ADIGAS

ASOCIACIÓN DE
DISTRIBUIDORES
DE GAS

GNL ARGENTINO: cómo equilibrar exportación y consumo interno

Argentina se encuentra ante una encrucijada energética que impacta no solo en sus proyecciones económicas, sino también en su estabilidad social y estructural.

La reciente presentación del profesor Roberto Kozulj, referente en economía energética y profesor titular de la Universidad Nacional de Río Negro, arrojó luces sobre la complejidad y las oportunidades de los proyectos de exportación de gas natural licuado (GNL) en el país.

Durante el encuentro organizado en Bariloche, Kozulj destacó que, aunque la creciente capacidad exportadora de GNL representa un potencial importante para la entrada de divisas, la ver-

dadera clave está en cómo estos proyectos pueden consolidar la firmeza del mercado interno y ayudar a resolver el problema estructural de los subsidios energéticos que hoy se estiman en cerca de U\$S 5.700 millones.

El punto central radica en que la exportación de GNL debe diseñarse para no sacrificar el abastecimiento nacional, evitando que los productores prioricen el mercado internacional, donde los precios son más atractivos, en detrimento de la demanda interna, que históricamente ha sido subsidiada y con tarifas controladas.

Según Kozulj, un sistema integrado que combine infraestructura de transporte, almacenamiento y plantas de licuefacción, incluso flotan-

“ TEXTUALES

“ Según Kozulj, un sistema integrado que combine infraestructura de transporte, almacenamiento y plantas de licuefacción, incluso flotantes, podría permitir que la producción nacional crezca sin afectar el consumo doméstico, especialmente en los picos invernales”.

tes, podría permitir que la producción nacional crezca sin afectar el consumo doméstico, especialmente en los picos invernales.

Actualmente, Argentina enfrenta un dilema donde la producción de gas natural, impulsada principalmente por Vaca Muerta, empieza a recuperar niveles máximos tras años de declinación en los yacimientos convencionales.

Sin embargo, la falta de infraestructura adecuada, como



gasoductos que conecten plenamente la producción con los puntos de consumo y exportación, limita el potencial pleno del sector.

Además, Kozulj advirtió que el esquema de liquidación de divisas establecido por el Régimen de Incentivos a la Generación de Ingresos (RIGI) implica que la totalidad de las divisas provenientes de las exportaciones recién se verá reflejada en la economía local a partir de 2031, lo que plantea desafíos para la macroeconomía argentina en el corto y mediano plazo.

Por otra parte, la construcción y operación de buques metaneros, fundamentales para el transporte de GNL, representa una inversión significativa. Se estima que el arrendamiento de estos buques puede ascender a U\$S 5.700 millones en 20 años, un costo ele-

vado que impacta en la competitividad del proyecto. Esto abre el debate sobre la conveniencia entre inversión directa en infraestructura propia versus arrendamiento de plantas flotantes.

Kozulj también destacó que la ventana de oportunidad global para los combustibles fósiles, debido a la transición energética y el avance de la electromovilidad, es limitada.

Se prevé que la demanda mundial de gas natural alcance un pico alrededor de 2030, para luego estabilizarse o incluso decrecer. Esto obliga a Argentina a definir con claridad su papel en el mercado internacional y a diseñar políticas que optimicen sus recursos en función de esta realidad.

Finalmente, el experto sostiene que la posibilidad de que los proyectos de exportación se con-

viertan en un motor para el crecimiento económico local depende en gran medida de la capacidad de articular políticas que permitan mitigar los subsidios, ampliar la infraestructura energética y asegurar que el mercado interno tenga acceso a un suministro estable y a precios sostenibles.

En opinión de Kozulj, Argentina, con su vasto potencial gasífero y reservas en Vaca Muerta, tiene frente a sí una oportunidad histórica, pero también un reto estructural: "encontrar el equilibrio entre ser un jugador competitivo en el mercado global de GNL y garantizar la estabilidad y accesibilidad del gas para su población y economía".

Fuente: Artículo publicado por Daniel Barneda en El Economista

COMBUSTIBLES GAS NATURAL LUBRICANTES

 **VICTORIO PODESTA**



 (011) 4700 0171

 proveedores@vpodesta.com

 www.vpodesta.com

VACA MUERTA: la urgencia de invertir y perforar para sostener la producción

El desarrollo de Vaca Muerta enfrenta un nuevo desafío estructural: su dependencia crítica de inversiones constantes para sostener la producción en niveles crecientes. Así lo advierte el ingeniero en petróleo Gerardo Tennerini, especialista en yacimientos no convencionales, quien plantea con claridad que “la curva base no da respiro” y que el shale, por su propia naturaleza, impone un ritmo exigente.

“Decime que Vaca Muerta necesita inversión intensiva, sin decirme que necesita inversión intensiva”, sintetiza Tennerini en un post técnico que circuló entre referentes del sector energético.

El argumento es contundente: los pozos de Vaca Muerta declinan

entre un 40% y 50% solo en su primer año. Esto significa que no solo se debe perforar para crecer, sino también para compensar una pérdida acelerada y estructural.

“En 2025, la producción se encuentra en una suerte de meseta: los nuevos pozos apenas alcanzan para cubrir el declino mensual”, advierte el ingeniero.

UN SISTEMA QUE EXIGE RITMO

A pesar de mejoras en la productividad de los pozos y la resolución de algunos cuellos logísticos, aún no se logra revertir la desaceleración en la curva agregada de producción. Según Tennerini, la clave pasa por tres factores concretos: más equipos de perforación en

operación; mayor eficiencia en las terminaciones, y menor tiempo entre perforación y conexión.

Actualmente, cerca del 80% de la producción de Vaca Muerta proviene de menos del 20% de los pozos. La mayoría de los pozos, una vez pasado el pico inicial, cae a producciones inferiores a 50 m³/día. “Ningún pozo con más de cuatro años supera ese nivel. Y más del 60% produce menos de 20 m³/día”, señala.

Sin embargo, esta no es una debilidad sino una característica esencial del shale. “La alta productividad inicial, seguida por un declino rápido, es lo que define la estrategia de desarrollo”, afirma.

El pozo óptimo ya está cerca. Tennerini explica que, desde 2020-2021, los pozos muestran un salto significativo en eficiencia gracias a ramas horizontales más largas y mejores técnicas de fractura. Pero ese techo técnico está cada vez más cerca. “Puede seguir creciendo, pero ya no hay mucho más margen. La próxima etapa exige más pozos, no solo mejores pozos”, agrega.

Actualmente, Vaca Muerta opera con unas 35 a 40 torres de perforación. Para sostener la curva de crecimiento y evitar una meseta estructural, ese número debería subir.

“Ya hoy todos los recursos de perforación y terminación están concentrados en Vaca Muerta. Se han desatendido otras cuencas como la del Golfo San Jorge o la Cuyana. Si no se suman jugadores o no crecen las empresas de servicios actuales, la actividad podría estancarse”, advierte.





¿QUÉ VIENE DESPUÉS?

A medida que los pozos envejecen, sus producciones bajan drásticamente. Tennerini insiste en que ya es momento de planifi-

car estrategias de reterminación, refractura o incluso recuperación mejorada (EOR) para extraer valor de pozos maduros.

“En dos o tres años, buena parte

del parque de pozos actuales estará por debajo de niveles rentables. Hay que pensar cómo extender su vida útil desde ahora”, señala.

El mensaje es claro: Vaca Muerta tiene un potencial único, validado por su productividad y la calidad de su shale. Pero también tiene una debilidad estructural que debe ser gestionada con inteligencia: su dependencia de una inversión continua y creciente.

“Sin perforación constante no hay crecimiento posible. Y sin planificación, tampoco hay desarrollo sostenible. La productividad es excelente, pero no alcanza por sí sola. El futuro de Vaca Muerta está atado al compromiso inversor del presente”, concluye Tennerini.

Fuente: Artículo publicado por Daniel Barneda en El Economista



FINVESA

International Freight Forwarder & Customs Broker
NVOCC

SUMANDO VALOR Y EFICIENCIA A SUS NEGOCIOS

FINVESA LOGÍSTICA S.A.

Carrito 1320, Piso 12 - Oficina C
(C1010ABB) CABA Argentina
Teléfono 54 11 5199 1367 / 5277 4246
Fax 54 11 5256 8331
E-mail: rjpf@finvesa.com.ar
www.finvesa.com.ar



FORO ECONÓMICO DE SAN PETERSBURGO

VACA MUERTA se abre al capital ruso y chino

Empresarios neuquinos participaron del encuentro global impulsado por Rusia, con foco en cooperación tecnológica y desarrollo energético.



En un contexto global marcado por tensiones geopolíticas y una economía internacional en transformación, la 28ª edición del Foro Económico Internacional de San Petersburgo (SPIEF) cerró con la participación de más de 22.000 asistentes de 139 países y la firma de más de mil acuerdos, por un valor potencial superior a los 60.000 millones de dólares.

El evento, centrado en la promoción de un mundo multipolar y organizado bajo el liderazgo del presidente ruso, Vladimir Putin, sirvió como plataforma de diálogo y cooperación entre gobiernos, empresas y organismos internacionales, especialmente entre los países del bloque BRICS+ y sus aliados estratégicos.

En representación de Argentina, participó una delegación de

empresarios neuquinos vinculados al sector energético. Entre ellos, el empresario Yamil Quispe tomó parte activa en las mesas de discusión, con un enfoque puesto en el fortalecimiento de la cadena de valor local y la cooperación tecnológica con empresas rusas y chinas.

“Es un tiempo complejo para el mundo en general. Estamos acostumbrados a operar bajo el principio de competitividad, pero es hora de pensar en complementariedad. En estas plataformas debatimos cómo potenciar Vaca Muerta y la industria del gas y petróleo convencional y no convencional, integrando nuestras fortalezas con las de otros países”, expresó Quispe durante su participación.

El enfoque argentino apuntó a aprovechar el foro como espacio para tejer alianzas estratégicas que permitan impulsar proyectos tecnológicos y energéticos en la cuenca neuquina, con el objetivo de transformar desafíos en oportunidades mediante cooperación internacional.

La sesión de clausura del foro estuvo a cargo del presidente Vladimir Putin, quien respondió a los cuestionamientos sobre el impacto económico de la guerra en Ucrania con una cita irónica:

“Como dijo una vez un conocido escritor: ‘Los informes sobre mi muerte son muy exagerados’”, afirmó, citando a Mark Twain.

Fuente: Artículo publicado por Daniel Barneda en El Economista



Movemos la energía hacia un futuro mejor

Aportamos todos los días al crecimiento del país
y a su integración regional.

-
- +11.200 km de gasoductos
 - 17 provincias
 - 22 plantas compresoras
 - 40% del gas inyectado en el país
 - 20% de la matriz energética nacional

tgn.com.ar



TGNGas



TGNGas



TGNGas



TGN



TGNOficial





TOTAL ENERGIES REFUERZA LA RED ELÉCTRICA EN LA CUENCA NEUQUINA

CON UNA INVERSIÓN DE U\$S 33 MILLONES, TOTAL ENERGIES PUSO EN MARCHA LÍNEA DE ALTA TENSIÓN EN NEUQUÉN Y ELECTRIFICA SU PLANTA AGUADA PICHANA CON ENERGÍA RENOVABLE.

Total Austral, filial de TotalEnergies en Argentina, anunció la puesta en funcionamiento de una línea de alta tensión que conecta su planta de tratamiento Aguada Pichana Este con la red eléctrica nacional. Esta obra, que implicó una inversión total de 33 millones de dólares, representa un paso fundamental en la electrificación de la planta con energía renovable, reafirmando el compromiso de la compañía con la transición energética y el desarrollo sostenible en la región.

La línea de alta tensión tiene una capacidad de 132 kV y se extiende a lo largo de 43 kilómetros, uniendo la estación transformadora existente en Loma Campana con una nueva estación construida especialmente para este proyecto en las inmediaciones de la planta Aguada Pichana Este. Además, se llevó a cabo una ampliación de la estación transformadora en Loma Campana, el punto de conexión más cercano a la red

eléctrica nacional, lo que garantiza una mayor capacidad y eficiencia en el suministro eléctrico.

Este proyecto fue desarrollado en colaboración con el Ente Provincial de Energía del Neuquén (EPEN), que ahora opera la línea de alta tensión, ampliando así la capacidad de transporte eléctrico de la zona y permitiendo que otras operadoras puedan utilizar esta infraestructura en el futuro.

La electrificación de la planta Aguada Pichana Este, que ahora opera en gran parte con energía renovable, es posible gracias a una inversión de 22 millones de dólares de TotalEnergies junto con sus socios, sumada a una inversión adicional de 11 millones en el parque solar Amanecer, ubicado en Catamarca. Este conjunto de iniciativas reduce significativamente la huella de carbono de la planta y la posiciona como una de las más modernas y sostenibles del país.

“La electrificación de Aguada Pichana Este representa un hito

fundamental por el trabajo conjunto con la Provincia del Neuquén y abre la puerta al abastecimiento con energía renovable de la planta”, destacó Catherine Remy, Country Chair de TotalEnergies en Argentina. “Esto implica más energía con menos emisiones, un compromiso claro con la sostenibilidad y el cuidado del medio ambiente”.

Además de reducir las emisiones, esta obra permite inyectar al mercado nacional aproximadamente 13 millones de metros cúbicos de gas por año, contribuyendo a fortalecer la oferta energética del país y garantizar un suministro más estable y confiable.

La electrificación de Aguada Pichana Este también representa un paso clave dentro del plan de reducción de emisiones de Total Austral. En una fase posterior, se prevé extender el suministro eléctrico renovable a otros equipos, incluyendo compresores y equipos de perforación. Para 2027, se espera que la planta tenga una intensidad de emisión de 3,5 kg CO₂e/bep, lo que implica una reducción de casi el 70% en comparación con los niveles previos a la electrificación.

Planta Separadora
Loma La Lata - Neuquén

 **MEGA**
COMPAÑÍA MEGA S. A.

AGREGAMOS VALOR A LA ENERGÍA

Líderes en el procesamiento de Gas Natural
de la Cuenca Neuquina



Compañía Mega S.A.

www.ciamega.com.ar

ENERGÍA VS. CAMPO: LA NUEVA PULSEADA EXPORTADORA

YPF reveló el plan para transformar la energía en Argentina y destronar al campo como principal fuente de dólares para 2030.



La escena transcurre en el Congreso Maizar 2025, un evento que suele tener al agro como protagonista indiscutido. Pero esta vez, quien se llevó todas las miradas fue Horacio Marín, presidente de YPF, que con tono firme y cifras contundentes, reveló la hoja de ruta que prepara la petrolera estatal para redibujar el mapa energético y económico del país.

El mensaje fue claro: el campo ya no estará solo en la tarea de generar dólares. La energía, en particular, la que nace de las entrañas de Vaca Muerta, se prepara para disputarle el liderazgo en exportaciones, divisas y protagonismo geopolítico.

Detrás del discurso de Marín hay un engranaje que ya está en marcha: el Plan 4x4. ¿En qué consiste? En concentrar esfuerzos en cuatro ejes: eficiencia operativa, maximización

de recursos, desarrollo intensivo de Vaca Muerta y la construcción del ambicioso proyecto de Gas Natural Licuado (GNL). ¿La meta final? Alcanzar los 40.000 millones de dólares anuales en exportaciones energéticas para 2030.

Con este volumen, el petróleo y el gas podrían generar ingresos equivalentes a los que hoy aporta todo el sector agroexportador. “Es el objetivo país. No es sólo de YPF”, enfatizó Marín.

El giro estratégico de YPF ya está en curso. Marín no dejó lugar a dudas: “Queremos que YPF sea, cuanto antes, una compañía shale”. Para lograrlo, se están abandonando los llamados “campos maduros”, donde los costos de producción eran insostenibles: U\$S 28 por barril, contra U\$S 5 en Vaca Muerta. “Era una obligación salir, no una opción”, sentenció.

La petrolera hoy apunta todos sus

cañones a la formación neuquina, cuya roca —según Marín y consultoras internacionales como Rystad Energy— supera incluso al shale norteamericano en productividad.

Uno de los ejes menos visibles, pero más disruptivos del plan 4x4, es la digitalización de la operación. En Puerto Madero y La Plata ya funcionan los RTICs (Real Time Intelligence Centers), verdaderas torres de control del negocio energético. Monitorean, evalúan y corrigen en tiempo real. No son sólo pantallas: son algoritmos tomando decisiones cada segundo.

El próximo paso es aún más audaz: el primer RTIC para estaciones de servicio del mundo de habla hispana, que permitirá implementar micropricing, es decir, precios variables según la hora de carga. “Queremos ganar plata en todo lo que hacemos”, dijo sin eufemismos Marín.

Llegamos donde otros no llegan,

con soluciones multóribita
y multibanda.



**Servicio
Satelital**



satelital.com.ar

SHOCK PETROLERO GLOBAL: QUÉ GANA ARGENTINA

La escalada del conflicto entre Israel e Irán reavivó el temor por la estabilidad energética global.



Los precios internacionales del petróleo dieron un fuerte salto tras el ataque preventivo lanzado por Israel sobre territorio iraní. La tensión geopolítica en Medio Oriente volvió a disparar la cotización del crudo: el Brent trepó más de un 10% y se ubicó por encima de los U\$S 76, mientras que el WTI superó los U\$S 75.

Analistas internacionales señalaron que, de agravarse el conflicto, el precio del crudo podría escalar hasta los U\$S 120 o incluso U\$S 130 por barril. Esta situación, aunque compleja para el contexto global, representa una oportunidad económica clave para Argentina.

Según consultoras energéticas internacionales una escalada bélica podría comprometer el flujo de crudo a nivel global. “Para el mercado del petróleo, la pesadilla absoluta es el cierre del estrecho de Ormuz”, señaló Arne Rasmus-

sen, de Global Risk Management.

A esto se suma una caída de las reservas comerciales de crudo en Estados Unidos, lo que refuerza la presión sobre los precios internacionales. La combinación de oferta en retroceso e incertidumbre geopolítica está impulsando una suba acelerada del valor del petróleo.

Para Argentina, esta suba es un salvavidas inesperado. Con una producción cercana a los 760.000 barriles diarios, de los cuales unos 230.000 son exportados, cada dólar adicional en el precio internacional significa millones de divisas que ingresan al país. En un contexto donde los dólares del agro empiezan a diluirse, Vaca Muerta gana protagonismo en la balanza comercial.

Según estimaciones oficiales, un Brent estable por encima de U\$S75 permitiría que la balanza energética cierre 2025 con un superávit de

hasta U\$S 8.000 millones. Esto representa una inyección clave para el Banco Central y una herramienta fundamental para sostener el actual programa económico.

No obstante, el aumento del Brent podría trasladarse a los surtidores argentinos. En mayo, YPF había reducido un 4% el precio de los combustibles tras la baja del petróleo. Pero con esta nueva tendencia alcista, el escenario podría cambiar a partir de julio.

Mientras tanto, Vaca Muerta avanza con fuerza. La mejora en eficiencia y reducción de costos permite sostener proyectos aún con precios bajos. Según el presidente de YPF, Horacio Marín, la petrolera nacional es “resiliente incluso con un barril por debajo de los U\$S 40”.

Fuente: Artículo publicado por Daniel Barneda en El Economista

COMPAÑÍA MEGA concretó con éxito su primera emisión de ON por U\$S 59,5 millones

Compañía MEGA informó los resultados de su primera emisión de Obligaciones Negociables clase I por U\$S 59,5 millones en el mercado de capitales local, alineada con su estrategia de financiamiento y desarrollo sostenible.

Las obligaciones negociables cuentan con una calificación crediticia AAA (Perspectiva Estable) emitida por Fix SCR (afiliada de Fitch Ratings). Los fondos obtenidos por la emisión serán destinados a capital de trabajo, inversiones productivas, y fines corporativos generales,

reforzando así la solidez financiera de la compañía y acompañando el plan de crecimiento.

“Como resultado de un importante trabajo en equipo, realizamos esta primera emisión en la historia de MEGA que nos permitirá continuar afianzando la expansión de la compañía a través de inversiones productivas y robusteciendo la solidez financiera y el crecimiento sostenido del negocio. Actualmente estamos atravesando la última etapa de la inversión en el NTF - Nuevo Tren de Fraccionamiento – que estamos construyendo



en la planta de Bahía Blanca y que nos permitirá aumentar la capacidad de producción en hasta un 50%, y seguiremos afianzando nuestra solidez y liderazgo capturando el valor de los líquidos del gas natural a través de nuestro

proceso de separación y fraccionamiento, contribuyendo y potenciando el desarrollo de la producción de petróleo y gas de Vaca Muerta”, explicó Tomás Córdoba, Gerente General de MEGA.

RIGI: Pampa Energía avanza con un desarrollo estratégico en Vaca Muerta

La compañía presentó su solicitud para construir una planta de tratamiento de petróleo y gas en su yacimiento Rincón de Aranda, con una inversión de 426 millones de dólares. Con su entrada en operación prevista para el próximo año, Pampa exportará crudo por el equivalente a 1.200 millones de dólares a partir de 2027.

Pampa Energía pre-

sentó una solicitud de adhesión al Régimen de Incentivo para Grandes Inversiones (RIGI) para avanzar con un nuevo proyecto de infraestructura clave para el desarrollo de Rincón de Aranda, su yacimiento de shale oil ubicado en la provincia del Neuquén.

Gustavo Mariani, CEO de Pampa, afirmó: “La construcción de esta planta y su infraestructura asociada es clave

para fortalecer nuestra operación en Vaca Muerta. Nos permitirá captar la producción de todo el yacimiento, que tiene una extensión de 240 km², y conectarnos con los sistemas de transporte troncales”.

El proyecto contempla el diseño, la construcción y operación de una Planta Central de Tratamiento (Central Processing Facility – CPF) que permitirá procesar, alma-

cenar y transportar petróleo y gas natural.





**BERTOTTO
BOGLIONE**



**DESDE 1948 TRABAJANDO
POR EL DESARROLLO
DE NUESTRO PAÍS**

MINERÍA

 bertottoboglione  @bertottobogliok

 bertottoboglioneok  bertotto-boglione

+54 03472 425095 - ventas@bertottoar.com

Marcos Juárez - Córdoba, Argentina

bertotto-boglione.com


ASME
SETTING THE STANDARD

iAPG

AOG

XV ARGENTINA OIL&GAS
EXPO 2025



5° Congreso Latinoamericano de
Perforación, Terminación
e Intervención de Pozos

Exposición Internacional del Petróleo y del Gas

8 - 11 SEP 2025

La Rural Predio Ferial
Buenos Aires, Argentina

www.aog.com.ar

Organiza:



INSTITUTO ARGENTINO
DEL PETRÓLEO Y DEL GAS

Realiza:



messe frankfurt

Horario: Lunes a Jueves de 13 a 20 hs.

Comercializa y Realiza: Messe Frankfurt Argentina - Tel: + 54 11 7078 4800

e-mail: aog@argentina.messefrankfurt.com