

prensa

ENERGÉTICA

Año 23- Número 1 - Marzo/Abril 2026 - CABA, Argentina

TODO EL OFF THE RECORD



FIEBRE RIGI

Con varias iniciativas aprobadas y fuerte interés del sector privado, el Ejecutivo evalúa extender por un año la ventana de inscripción al régimen de incentivos para grandes inversiones. Analizan proyectos por US\$ 30.000 millones.

FOTO: GENTILEZA YPF

LA CRISIS EN MEDIO ORIENTE Y SU IMPACTO EN ARGENTINA



ARMEXAS
SOCIEDAD ANONIMA
TUCUMAN CAPITAL (1977) - LA LOMA HERMOZA - SAN MARTIN
PROV. SALTA - REPUBLICA ARGENTINA
MAIL BOX: www.armexas.com.ar
Tel.: 4769-2454 / Rot.

Impulsamos Vaca Muerta,
**DE ARGENTINA
AL MUNDO**



SOMOS EL PRESENTE Y EL FUTURO DE LA ENERGÍA



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



14

08 - NOTA DE TAPA

Argentina, en modo RIGI

Tecpetrol, GyP y Compañía Mega presentan proyectos de inversión

Neuquén acelera el blindaje para Oil & Gas

14 - VACA MUERTA

El shale ya representa el 67% la producción total

La urgencia de profesionalizar la cadena de valor

Medio Oriente: Vaca Muerta emerge como jugador estratégico

El Instituto VM abre sus puertas

Lanzamiento del libro de Jorge Sapag



22



30

22 - EMPRESAS Y MARKETING

30 - TRIBUNA ABIERTA

Los algoritmos de Vaca Muerta

32 - SERVICIOS PÚBLICOS

Golpe al bolsillo



32



51

51 - INVERSIONES

Geopark, PCR, y TGS

53 - COYUNTURA

El GLP en el foco de las miradas

54 - TENDENCIAS

Petróleo y Minería: U\$S 30.000 en juego



53



54

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 Synergia

PRENSA ENERGÉTICA EN INTERNET:

REVISTA DIGITAL:
HTTP://ISSUU.COM/GSALIP/DOCS/PRENSA_93

WWW.FACEBOOK.COM/REVISTAPRENSA ENERGETICA

E-MAIL: / WEB

danielbarneda@prensa-energetica.com

WWW.PRENSA-ENERGETICA.COM





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

ARGENTINA, EN MODO RIGI



El régimen para grandes inversiones ya cuenta con 20 proyectos por más de U\$S 34.000 millones, con un marcado liderazgo del cobre, el litio, el GNL y las energías renovables.

Amás de doce meses de su apertura formal, el Régimen de Incentivo para Grandes Inversiones (RIGI) se consolida como una de las herramientas más relevantes para atraer capitales hacia sectores estratégicos de la economía argentina.

Según el informe “RIGI & Escenarios Globales”, elaborado por el Centro de Estudios de Gobernanza Global (CEGG) de la Universidad Austral, ya se han presentado 20 proyectos por un total de U\$S 34.422 millones, de los cuales siete ya cuentan con aprobación oficial.

Los sectores que concentran el grueso de estas iniciativas son la minería (65%) y la energía (33%), reflejando una respuesta clara del mercado ante la necesidad global de recursos críticos como el cobre, litio, petróleo y gas.

El informe fue desarrollado por Sofía del Carril, Juan J. Soria, Ignacio Agustoni y Carolina Balay, y analiza el estado de situación del régimen, el mapa de inversiones, las oportunidades emergentes y los desafíos pendientes.

“El RIGI está atrayendo proyectos en sectores estratégicos con fuerte interés global, como la energía y la minería”, explicó Sofía del Carril, directora del CEGG. “Argentina debe consolidar un perfil confiable, estable y competitivo para sostener el flujo de inversiones en un mundo cada vez más incierto”, agregó.

A la fecha, el RIGI recibió 20 presentaciones por un total de USD 34.422 millones, de las

cuales 7 fueron aprobadas por resolución del Ministerio de Economía, 1 fue retirada y las restantes 12 continúan en evaluación.

Sobre el monto total presentado,

el 65% corresponde a proyectos vinculados a la minería y el 33% a proyectos del área de energía, con lo restante referido a proyectos de siderurgia e infraestructura.

Son siete los proyectos aprobados mediante resolución del Ministerio de Economía, por un total de USD 13.613 millones.

El rubro de la Energía concentra la mayoría de las aprobaciones. Se destacan dos proyectos centrales para Vaca Muerta: el Oleoducto Vaca Muerta Sur (Consortio Vmos, de YPF en conjunto con PAE, Vista Energy, Pampa Energía, Chevron, Pluspetrol y Shell) y el Buque de Licuefacción (Southern Energy y Golar LNG).

También existen dos proyectos en desarrollo en materia de renovables, el Parque Solar de YPF Luz en Mendoza y el Parque Eólico de ArcelorMittal y Acindar en Olavarría, Provincia de Buenos Aires.

En materia de minería, se aprobaron dos proyectos vinculados al litio en Catamarca y Salta presentados por empresas del rubro de distinto perfil: Río Tinto, multinacional establecida, y Galán Lithium, una empresa junior de origen australiano. El séptimo proyecto aprobado corresponde a un proyecto presentado por Sidersa, relacionado con su desarrollo industrial en San Nicolás.

PROYECTOS APROBADOS: ENERGÍA Y LITIO AL FRENTE

Los siete proyectos ya aprobados, por un total de U\$S 13.613 millones, reflejan una fuerte apuesta en infraestructura energética y minerales estratégicos:

- Oleoducto Vaca Muerta Sur: Consorcio VMOS (YPF, PAE, Vista, Pampa Energía, Chevron, Shell, Pluspetrol).
- Planta flotante de licuefacción de GNL: Southern Energy y Golar LNG, con participación de YPF.
- Parque Solar El Quemado (Mendoza): YPF Luz.
- Parque Eólico Industrial (Olavarría): PCR y ArcelorMittal Acindar.
- Proyecto Rincón (litio, Salta): Río Tinto.
- Proyecto HMW (litio, Catamarca): Galan Lithium.
- Planta industrial de Sidersa (San Nicolás): desarrollo siderúrgico.

El cobre emerge como un nuevo protagonista en la agenda del RIGI. En los últimos meses, se presentaron dos proyectos de gran escala liderados por Glencore en San Juan y Catamarca, en un contexto donde la electrificación global y la transición energética están disparando la demanda de este mineral.

En paralelo, se destaca al proyecto Los Azules, ubicado en San Juan y operado por McEwen Copper, como uno de los desarrollos más prometedores del país. Con una inversión estimada de más de U\$S 3.100 millones, podría ubicarse entre las cinco mayores



NEUQUÉN IMPULSA UN NUEVO MEGAPROYECTO AL RIGI

Tecpetrol y la empresa Gas y Petróleo del Neuquén (GyP) presentaron formalmente al Régimen de Incentivo para Grandes Inversiones (RIGI) el proyecto Los Toldos II Este, un desarrollo de shale oil ubicado en el norte de Vaca Muerta que prevé una inversión inicial de U\$S 2.400 millones hasta 2028.

La iniciativa busca consolidar el crecimiento de la industria hidrocarbúrfica en la región y aumentar significativamente la producción local de petróleo liviano. El proyecto se desarrolla a unos 30 kilóme-

tros de Rincón de los Sauces, dentro del hub norte de Vaca Muerta, una zona que ha ganado protagonismo en la expansión de la explotación de shale. Tecpetrol será el operador principal con 90% de participación, mientras que GyP tendrá un 10%, consolidando una alianza estratégica que combina experiencia privada y gestión local.

La iniciativa contempla la perforación de aproximadamente 380 pozos y la construcción de infraestructura clave, incluyendo planta de procesamiento, oleoductos, gasoductos y otras instalaciones complementarias.

minas de cobre del mundo una vez que entre en producción.

El contexto internacional es determinante. La guerra en Ucrania, los conflictos en Medio Oriente y las tensiones comerciales entre China y EE.UU. están modificando los flujos de capital e inversiones. En este escenario, la estabilidad y previsibilidad regulatoria que propone el RIGI se vuelve un valor diferencial.

Según datos del Banco Mundial (2024), la Argentina recibió el año pasado USD 11.430 millones en Inversión Extranjera Directa (IED), casi a la par de Chile, pero representa solo el 1,8% del PBI, frente al 3,3% de Brasil, el 3,8% de Chile y el 3,4% de Colombia. El desafío argentino sigue siendo estructural: atraer capitales sostenibles en sectores de alta demanda global.

MINERÍA, ENERGÍA Y CADENAS DE VALOR

El informe también traza una ra-

diografía de las principales tendencias que hoy configuran el mapa de inversiones globales:

- Minería crítica: América Latina concentra más del 30% de las reservas mundiales de litio, cobre y plata. Chile sigue liderando en cobre (5,3 Mt en 2024), pero Argentina comienza a ganar terreno.

- Litio y baterías: Aunque el país cuenta con reservas importantes, el desafío es escalar la cadena de valor para competir en manufactura y refinación, hoy dominada por China.

- Gas y petróleo: La demanda global de hidrocarburos alcanzará su pico hacia 2030, pero Asia continuará traccionando consumo. Esto abre espacio para exportadores alternativos como Argentina.

- Seguridad energética: Las tensiones geopolíticas están redibujando las rutas de suministro, y Argentina, con reservas, estabilidad macro emergente e infraestructura en expansión, aparece como un jugador cada vez más visible. ■

COMPAÑÍA MEGA S.A PRESENTÓ AL RIGI SU PROYECTO DE INVERSIÓN POR U\$S 360 MILLONES

Es para para ampliar su capacidad de producción y fortalecer el desarrollo de los líquidos asociados al petróleo y gas natural de Vaca Muerta. Conforman una nueva fase del plan integral de ampliación y expansión 2023-2028, que alcanzará una inversión total estimada de USD 650 millones.

Compañía Mega S.A. líder del mercado del midstream de NGLs argentino, presentó un proyecto de inversión por USD 360 millones en el marco del Régimen de Incentivo a las Grandes Inversiones (RIGI), destinado a ampliar de manera significativa su capacidad de separación, transporte y fraccionamiento de líquidos (NGLs) asociados al petróleo y gas natural de Vaca Muerta. La iniciativa fue presentada ante el Ministerio de Economía y forma parte del plan estratégico de la compañía.

“El nuevo plan de inversiones que presentamos para su calificación en el RIGI reafirma la solidez de nuestra estrategia y el respaldo permanente de nuestros tres accionistas. Esta iniciativa nos permite seguir ampliando una infraestructura clave para transformar en realidad el enorme potencial de Vaca Muerta y acompañar el desarrollo energético de la Argentina”, afirmó Tomás Córdoba, CEO de Compañía Mega S.A.

El proyecto permitirá incrementar en aproximadamente un 27% la producción total de la compañía, acompañando el crecimiento de la actividad en Vaca Muerta y la mayor disponibilidad de líquidos asociados al gas natural. Del volumen adicional generado, alrededor del 80% estará destinado a los mercados de exportación, principalmente en forma de GLP (pro-



pano - butano) y gasolina natural, mientras que el 20% se orientará al mercado interno, fundamentalmente en forma de etano para la industria petroquímica local.

El proyecto prevé un plan de obras de tres años de ejecución (2026-2028) que se desarrollará en cuatro provincias. La iniciativa incluye la construcción de dos nuevas plantas de rebombeo en General Roca (Río Negro) y La Adela (La Pampa), destinadas a incrementar la capacidad de transporte de líquidos del gas natural (NGLs) del poliducto que une la Cuenca Neuquina con Bahía Blanca.

Asimismo, contempla nueva infraestructura para el acondicionamiento de gas natural y gas asociado al petróleo crudo en la Planta

Separadora Loma La Lata (Neuquén) y un conjunto de adecuaciones complementarias en la Planta Fraccionadora de Bahía Blanca.

Estas obras se ajustan adecuadamente al propósito de acompañar las necesidades de crecimiento de la producción de los recursos hidrocarbúricos de la Cuenca Neuquina, acondicionamiento del gas natural para su inyección a los Sistemas de Transporte, evacuación y monetización de la producción de NGLs en crecimiento.

En términos de producción incremental, el proyecto permitirá incorporar nuevos volúmenes de líquidos del gas natural (NGLs), con una producción adicional estimada superior a 500.000 toneladas anuales, compuesta por

etano, propano, butano y gasolina natural. Esta ampliación incrementará de manera significativa la disponibilidad de productos destinados a la exportación.

Una vez finalizado el ciclo de construcción, la compañía estará en condiciones de elevar su capacidad total de producción de NGLs a más de 2,5 millones de toneladas por año, consolidándose como un actor relevante en el desarrollo energético y en la oferta exportadora del país.

Durante la etapa de construcción, el proyecto tendrá además un impacto significativo en la generación de empleo, con una demanda de picos de 600 puestos de trabajo (directos e indirectos) asociados a toda la cadena de valor que brindará servicios varios y actividades de ingeniería, logística, construcción y provi-

sión de nuevos equipos.

Mega es el único operador en la Argentina de un poliducto dedicado al transporte de líquidos de gas natural (NGLs), que conecta la Cuenca Neuquina con el polo petroquímico y el puerto de aguas profundas de Bahía Blanca. Esta infraestructura integrada permite evacuar de manera eficiente y confiable los líquidos asociados al petróleo y gas natural, asegurando un acondicionamiento óptimo para el consumo del mercado local y la exportación a diferentes países de la región y del mundo.

El proyecto de ampliación incorpora, además, un enfoque tecnológico orientado a mejorar la eficiencia operativa y a ampliar las alternativas de captación de gas y líquidos, fortaleciendo la flexibilidad del sistema y su ca-

pacidad de adaptación al crecimiento de la producción hidrocarbúrica de Vaca Muerta.

La presentación del proyecto en el marco del RIGI se inscribe en una estrategia de largo plazo orientada a consolidar la competitividad del midstream argentino, promover nuevas inversiones y acompañar el crecimiento sostenido del sistema energético nacional.

Compañía Mega, es una empresa argentina que opera desde el año 2001. Es una sociedad anónima cuyos accionistas son YPF (38%), Petrobras (34%) y Dow (28%) y tiene como eje principal del negocio agregar valor al gas natural a través de la separación y el fraccionamiento de sus componentes ricos – NGLs (líquidos del gas natural) como el etano, propano, butano y gasolina natural. ■



RIGI AL UPSTREAM

NEUQUÉN ACELERA EL BLINDAJE FISCAL PARA OIL & GAS



El gobernador Rolando Figueroa confirmó la incorporación de las inversiones de upstream al Régimen de Incentivo a las Grandes Inversiones (RIGI), tras gestiones ante el ministro Luis Caputo y con aval del presidente Javier Milei.

La incorporación de las inversiones vinculadas al upstream de gas y petróleo al RIGI marca, según el mandatario neuquino, “un nuevo punto de inflexión” para el desarrollo energético provincial y nacional. El acuerdo, resultado de meses de gestiones iniciadas en diciembre pasado, habilita un esquema de incentivos orientado especialmente a la producción incremental.

“Fruto del trabajo realizado con el ministro Caputo, hemos logrado dar otro paso fundamental en la consolidación de la industria hidrocarburífera y la aceleración de las inversiones en nuestra provincia”, expresó Figueroa. Y agregó que, con el aval presidencial, se avanzará en un marco de reglas claras y previsibilidad que potencie la inversión, las exportaciones y el empleo neuquino.

El gobernador subrayó que el RIGI permitirá reducir costos para las empresas, con beneficios impositivos como menores cargas en Ganancias e IVA, lo que —aseguró— se traducirá en mayor actividad económica. “Incentivamos la inversión porque tenemos solo una ventana de 30 años para poder producir gas y petróleo y venderlos. Tenemos que atraer las inversiones necesarias”, enfatizó.

La iniciativa apunta a consolidar el desarrollo del petróleo y el gas, en particular el no convencional, considerado hoy uno de los principales motores de generación de divisas, sustitución de importaciones y recaudación fiscal. Además, se proyecta un impacto positivo en la balanza energética y en la integración regional con países como Chile, Brasil y Uruguay.

Figueroa ratificó el desafío de monetizar los recursos de Neuquén para fortalecer el desarrollo productivo, el turismo y el empleo. “Porque si a Neuquén le va bien, a la Argentina le va bien”, concluyó. ■

COMBUSTIBLES GAS NATURAL LUBRICANTES



Logística



Consultoría integral



Almacenamiento



VICTORIO PODESTA

80 años de trayectoria entregándole energía a la industria.



☎ (011) 4700 0171

✉ proveedores@vpodesta.com

🌐 www.vpodesta.com



El shale ya representa el 67% del total del producción de Oil & Gas del país



Según un informe de Economía & Energía, la producción de shale representó el 67% del petróleo y el 57% del gas natural. Las exportaciones energéticas crecieron 40%, y el saldo comercial alcanzó un récord de USD 7.815 millones.

La producción de hidrocarburos no convencionales volvió a ser el principal motor del sector energético argentino en 2025. De acuerdo con un informe elaborado por Nicolás Arceo, director de Economía & Energía, el shale explicó el 67% de la producción total de

petróleo y el 57% del gas natural, consolidando el cambio estructural de la matriz productiva.

En petróleo, la producción total creció 13,0% interanual, impulsada por un aumento del 28,7% en el segmento no convencional, mientras que la producción convencional cayó 5,7%. El shale oil alcanzó una producción promedio de 810 mil barriles diarios, con un pico histórico de 878 kbbl/día en diciembre, el nivel más alto registrado hasta el momento.

La actividad se sostuvo con un promedio de 40 pozos terminados por mes y 29 equipos de perforación activos. Dentro del shale oil, la producción se concentró en seis áreas que explican el 66% del total, con Loma Campana a la cabeza (18%), seguida por La Amarga Chica (14%), Bajada del Palo (13%) y Bandurria Sur (12%). La ventana de Black Oil representó el 86% de la producción no convencional.

En materia de exportaciones, el crudo aportó USD 6.716 millones durante 2025, con un volumen promedio exportado de 266 kbbl/

día y un precio medio de USD 69 por barril. En paralelo, la refinación alcanzó los 540 kbbl/día, con un crecimiento del 3,5% respecto de 2024, mientras que las ventas de combustibles aumentaron 3,4% en naftas y 2,5% en gasoil.

Los precios mostraron una tendencia descendente. El crudo local promedió USD 64 por barril, un 10% menos que el año anterior, en línea con la baja internacional. En surtidor, y a pesos constantes, las naftas bajaron 5,2% y el gasoil 8,4%, lo que moderó el impacto sobre el consumidor.

En gas, la producción total creció 1,9% interanual, con un aumento del 8,8% en el shale gas, aunque la oferta global se mantuvo amesetada en torno a 141 MMm³/día. Durante el invierno, el shale explicó casi el 60% de la producción total, aunque la ventana de gas seco cayó al 47% del shale, por el mayor peso del gas asociado al petróleo. ■

Fuente: Artículo publicado por Daniel Barneda en Mejor Energía

LÍDERES EN ABASTECIMIENTO DE ÚLTIMA MILLA

En YPF somos socios estratégicos para la industria del Oil and Gas, acompañando con soluciones integrales y confiables

- Atención directa los 365 días del año
- Abastecimiento de combustibles, lubricantes y químicos especializados
- Abastecimiento continuo de combustible en fractura con unidades de Hot Refueling
- Ecosistema digital de trazabilidad con YPF UNICCO
- Energía eléctrica eficiente con YPF LUZ
- GLP a granel con YPF GAS
- Provisión de GNC para operaciones de perforación y fractura



YPF
ENERGÍA ARGENTINA



Argentina atraviesa un punto de inflexión histórico. Impulsado por nuevas condiciones regulatorias, inversiones en infraestructura y la consolidación de desarrollos no convencionales, el sector de Oil & Gas se proyecta como uno de los principales dinamizadores de la economía nacional durante 2026.

La consolidación de obras estratégicas —como la reversión del Gasoducto Norte y la ampliación de la capacidad de transporte de crudo— marca el inicio de una nueva etapa de expansión productiva.

Según estimaciones del sector, elaboradas a partir de proyecciones del Instituto Argentino del Petróleo y del Gas (IAPG) y cámaras operadoras, las inversiones anuales podrían superar los U\$S 15.000 millones, impulsadas en gran parte por el Régimen de Incentivo para Grandes Inversiones (RIGI).

En este contexto, LIDE Argentina, la organización que nuclea a los principales líderes empresariales del país, y Wall Chase, consultora especializada en Executive Search de posiciones C-Level, realizaron un análisis conjunto sobre el escenario que enfrenta el sector y el impacto que este proceso tendrá en el mercado laboral de alta dirección.

Las metas de producción proyectadas para este año son ambiciosas. La industria busca alcanzar el umbral de un millón de barriles de petróleo diarios, lo que implicaría una expansión significativa de la actividad y una demanda inédita de cuadros gerenciales operativos.

Este salto productivo no sólo se explica por la eficiencia alcanzada en los desarrollos de Vaca Muerta, que ya compiten en costos con formaciones líderes como el Permian en Estados Unidos.

VACA MUERTA: LA URGENCIA DE PROFESIONALIZAR LA CADENA DE VALOR



Un análisis conjunto realizado por LIDE Argentina y Wall Chase advierte sobre la urgencia de profesionalizar la cadena de valor ante la llegada de grandes inversiones.

También responde a la necesidad de profesionalizar y escalar la cadena de valor para sostener el crecimiento del sector.

Desde LIDE Argentina sostienen que el fenómeno que atraviesa la industria trasciende lo estrictamente energético y se proyecta como un desafío estratégico para el país. Esta segunda ola de desarrollo obliga a trabajar sobre cinco ejes centrales:

- **Productividad:** Vaca Muerta ya compite en eficiencia con estándares globales. El desafío será escalar producción sin perder competitividad económica ni sostenibilidad social.
- **Inversión y reglas de juego:** proyectos de gran magnitud —especialmente en GNL— re-

quieran previsibilidad jurídica, acceso a financiamiento internacional y conducción empresarial profesional.

- **Talento:** el principal cuello de botella no es solo la infraestructura, sino el liderazgo. CEOs, CFOs y COOs con experiencia internacional se convertirán en activos críticos.
- **Inserción internacional:** el desarrollo energético redefine la posición geopolítica de Argentina, que podría convertirse en proveedor estratégico regional y actor relevante en el mercado global.
- **Calidad institucional:** la magnitud de las inversiones exige altos estándares de gobernanza, transparencia y responsabilidad empresarial.

PRODUCCIÓN EN ALZA QUE DEMANDA LÍDERES

El crecimiento del sector tendrá también un fuerte impacto en la demanda de talento ejecutivo. Según estimaciones de la industria, por cada puesto directivo en una operadora se generarían hasta cuatro posiciones de alta gerencia en la cadena de servicios y logística (Oilfield Services).

En este contexto, los proyectos de Gas Natural Licuado (GNL) se perfilan como un verdadero game changer, ya que requieren perfiles con experiencia en desarrollo de infraestructura de gran escala, financiamiento internacional y gestión de proyectos complejos.

Gonzalo Mata, Managing Partner Latin America de Wall Chase, explica que las búsquedas ejecutivas en el sector atraviesan una transformación profunda.

“Hoy las operadoras y empresas de servicios buscan lo que

denominamos líderes de escala global. Ya no alcanza con el conocimiento técnico del campo. El mercado demanda ejecutivos capaces de gestionar presupuestos de gran complejidad, con fuerte enfoque en sostenibilidad (ESG) y digitalización de procesos en el marco de lo que se conoce como Oil & Gas 4.0”.

Entre las principales tendencias que identifican los especialistas se destacan:

Repatriación de talento. El sector está atrayendo de regreso a ejecutivos argentinos que desarrollaron su carrera en hubs energéticos internacionales — especialmente en Texas— con el objetivo de incorporar know-how global.

Sostenibilidad operativa. El rol del Chief Sustainability Officer en energía deja de ser institucional y se vuelve operativo, clave para acceder a financiamiento inter-

nacional bajo estándares de descarbonización.

Hibridación técnica-financiera. Crece la demanda de CFOs con experiencia en estructuras de costos de alta producción y en esquemas de project finance para grandes proyectos de infraestructura.

“El crecimiento del sector no será lineal, será exponencial y competitivo”, sostiene Rodolfo de Felipe, presidente de LIDE Argentina.

“Las compañías que logren atraer y desarrollar talento de alta dirección con visión estratégica serán las que capitalicen la oportunidad y tomen la delantera. La energía puede convertirse en uno de los grandes motores de la próxima década, junto con el agro, la minería y la economía del conocimiento”. ■

Fuente: Artículo publicado por Daniel Barneda en Mejor Energía



CABLES DE ACERO | ESLINGAS | ACCESORIOS



DISTRIBUIDORES OFICIALES DE:

Grosby® THIELE® YOKE®

ventas@iphglobal.com | www.iphglobal.com

MEDIO ORIENTE: TEMEN ESCASEZ DE GAS Y VACA MUERTA EMERGE COMO JUGADOR ESTRATÉGICO

El director del Instituto de Energía de la Universidad Austral, Ing. Roberto Carnicer, advirtió sobre el impacto de los ataques en Qatar e Irán y el riesgo creciente de una crisis de abastecimiento global de gas.

Los recientes ataques a infraestructura energética en Qatar e Irán encendieron alarmas en los mercados internacionales y abrieron un nuevo escenario de riesgo para el suministro global de gas natural licuado (GNL), un insumo clave para la generación eléctrica, la industria y la transición energética.

El impacto fue inmediato: el precio del Brent superó los US\$119 intradía, el gas europeo alcanzó máximos de varios años y el mercado estadounidense también registró subas. Sin embargo, más allá de la reacción de precios, especialistas advierten que el problema podría ser más profundo.

“La reacción de los mercados no puede interpretarse como un simple sobresalto geopolítico. Lo que estamos viendo es que se empieza a descontar una posible restricción física de oferta, especialmente en gas”, explicó Roberto Carnicer, director del Instituto de Energía de la Universidad Austral.

Uno de los puntos más críticos fue el ataque a Ras Laffan Industrial City, en Qatar, el principal nodo exportador de GNL del mundo, donde se concentran instalaciones clave como la planta Pearl GTL.

“Se cruzó una línea particularmente peligrosa: ya no se trata de ataques a activos periféricos, sino al corazón del sistema energético regional”, sostuvo Carnicer.

Según el especialista, el gas presenta una vulnerabilidad mayor que el petróleo ante este tipo de eventos. “El petróleo tiene un mercado más flexible, con mayor capacidad de redireccionar cargamentos. El gas, en cambio, depende de una cadena de infraestructura mucho más rígida. Cuando se afecta una gran planta exportadora, el riesgo pasa rápidamente de precios a abastecimiento”, detalló.

Carnicer comparó la situación con la crisis energética que atravesó Europa tras la guerra entre Rusia y Ucrania, aunque marcó una dife-



rencia clave. “En aquel caso el gas existía, pero se rompió la relación política y comercial. Aquí el problema es potencialmente más grave, porque está en juego la capacidad física de producir y exportar”, explicó.

Las consecuencias podrían ir más allá del encarecimiento de la energía. “Estamos ante un riesgo de desabastecimiento relativo, presión sobre la generación eléctrica y una competencia creciente entre países por asegurarse cargamentos en el mercado spot”, señaló.

En este contexto, el especialista remarcó la necesidad de repensar la seguridad energética global. “No alcanza solo con avanzar en energías renovables. También es

clave diversificar geográficamente el origen del gas”, indicó.

Es en ese escenario donde Argentina comienza a ganar relevancia. “Vaca Muerta adquiere un valor estratégico no solo por su escala y productividad, sino porque puede aportar oferta desde una geografía alejada de los principales focos de conflicto”, explicó Carnicer.

Además, destacó el potencial de los proyectos de exportación de GNL en desarrollo. “Si el mercado global internacionaliza que la infraestructura del Golfo puede ser un blanco recurrente, toda nueva plataforma exportadora fuera de esa región mejora su posicionamiento estratégico”, sostuvo. ■



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.

El presidente y CEO de YPF, Horacio Marín, advirtió que el crecimiento del shale argentino depende de la capacitación de nuevos trabajadores para la industria.

No hay crecimiento de Vaca Muerta sin educación". Con esa definición, el presidente y CEO de YPF, Horacio Marín, inauguró el Instituto de Formación Técnica Vaca Muerta (IVM), un centro que buscará formar a miles de técnicos para acompañar la expansión de la industria energética en la región.

El acto se realizó en el Polo Tecnológico de la ciudad de Neuquén y contó con la presencia de la ministra de Capital Humano, Sandra Pettovello, los gobernadores de Neuquén y Río Negro, autoridades municipales, representantes sindicales y directivos de empresas del sector.

Durante su discurso, Marín subrayó que el desarrollo del principal reservorio no convencional del país requiere capital humano capacitado. "No hay crecimiento si no hay educación. No hay crecimiento si nosotros no trabajamos para darle oportunidades a todas las personas", afirmó.

El ejecutivo también puso el foco en la seguridad laboral, uno de los ejes del nuevo instituto. "No hay curita que justifique un metro cúbico de petróleo producido ni un litro de nafta refinado. Por eso necesitamos capacitar a todos los que trabajen en Vaca Muerta", remarcó.

UN PROYECTO IMPULSADO POR LA INDUSTRIA

El Instituto Vaca Muerta es el segundo proyecto colaborativo impulsado por el sector energético,



LA IMPORTANCIA DEL INSTITUTO TÉCNICO VACA MUERTA

después de VMOS, la iniciativa destinada a ampliar la infraestructura de evacuación de petróleo desde la cuenca neuquina.

Según explicó Marín, el nuevo centro fue financiado por empresas del sector. "Acá invertimos entre los privados. Se terminó eso de esperar que el Estado invierta por nosotros. Lo hicimos entre todos", señaló.

FORMACIÓN TÉCNICA PARA EL UPSTREAM

El edificio del instituto cuenta con 2.625 metros cuadrados e incluye cuatro salas de simuladores, laboratorios de química aplicada y automatización, talleres mecánico y eléctrico, ocho aulas y un auditorio con capacidad para 100 personas.

La oferta académica contempla siete trayectos formativos vinculados al segmento upstream de la industria: perforación, fractura hidráulica, instrumentación, producción, mantenimiento mecánico, mantenimiento eléctrico y seguridad operativa en yacimientos.

Cada curso tendrá una duración de cuatro meses.

Uno de los elementos más destacados del proyecto es el "pozo escuela" ubicado en Río Neuquén, donde los estudiantes podrán realizar prácticas en condiciones operativas reales. Se trata del único de su tipo en el país y uno de los pocos en América Latina.

ALTA DEMANDA DE FORMACIÓN

El interés por la iniciativa superó las expectativas iniciales. Para la primera cohorte se inscribieron más de 17.000 personas, mientras que la capacidad anual del instituto permitirá capacitar entre 2.000 y 3.000 trabajadores.

Con esta iniciativa, la industria energética busca acelerar la formación de técnicos especializados para acompañar el crecimiento de Vaca Muerta, considerado uno de los motores potenciales de exportaciones y desarrollo económico para la Argentina en las próximas década. ■

SAPAG lanzó su libro sobre Vaca Muerta

El ex gobernador de Neuquén presentó una obra en la que reconstruye el desarrollo del yacimiento, analiza sus desafíos y advierte sobre el rol clave de las políticas públicas.

El exgobernador de Neuquén, Jorge Augusto Sapag, presentó su libro *Vaca Muerta, Tesoro y Faro para la Argentina*, una publicación que repasa el origen, la expansión y los desafíos del principal desarrollo hidrocarburífero no convencional del país, con una mirada que combina experiencia política, análisis técnico y reflexión estratégica.

En la obra, Sapag reconstruye el proceso que llevó a Vaca Muerta a convertirse en uno de los motores energéticos de la Argentina, destacando el rol de las decisiones públicas, la inversión privada y la incorporación de tecnología en un contexto económico adverso.

Según plantea, el yacimiento logró consolidarse “a pesar de una macroeconomía calamitosa”, y hoy representa una oportunidad central para generar divisas y estabilidad.

Desde esa perspectiva, el exmandatario advierte que el potencial del recurso no está garanti-



zado y dependerá de las políticas que se adopten en los próximos años. En particular, subraya la necesidad de reglas claras, previsibilidad y una estrategia de desarrollo que permita transformar la riqueza energética en crecimiento sostenido e inclusivo.

El libro recorre en detalle los aspectos regulatorios, técnicos y comerciales que hicieron posible el desarrollo del no convencional en la provincia, incluyendo la implementación temprana de estas tecnologías en Neuquén. También aborda los obstáculos estructurales que enfrentó la actividad, desde limitaciones de

infraestructura hasta tensiones macroeconómicas.

Uno de los ejes centrales de la publicación es el impacto territorial del desarrollo. Sapag plantea que la expansión de Vaca Muerta debe traducirse en beneficios concretos para la provincia y el país, con una mirada puesta en el desarrollo sostenible y la generación de empleo.

En el prólogo, Marcos Bulghe-roni destaca que la magnitud de Vaca Muerta abre nuevas oportunidades en un contexto de transición energética global, aunque advierte que su consolidación requerirá esfuerzo, innovación y continuidad en las políticas. ■



ACÁ ESTÁ NUESTRA ENERGÍA

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



ALIANZA ENTRE DLS ARCHER Y PATTERSON-UTI



Vaca Muerta, dar cumplimiento al nuevo contrato con YPF, anticiparnos a la mayor demanda de equipos perforadores de estas características y reforzar nuestra estrategia de crecimiento, iniciada hace dos años con la adquisición de ADA, nuestra empresa especializada en perforación con presión controlada (Managed Pressure Drilling - MPD)".

vidad en pozos de shale, sino también elevar los estándares de seguridad y eficiencia en las operaciones de perforación.

La alianza con Patterson-UTI permite optimizar recursos y coordinar capacidades operativas, lo que se traduce en reducción de tiempos de perforación y mayor precisión en pozos complejos, especialmente en formaciones con presiones y geologías desafiantes como las de Vaca Muerta. Analistas del sector estiman que la demanda de equipos de alta tecnología continuará en aumento, impulsada por nuevos desarrollos de YPF y la expectativa de expansión de proyectos no convencionales en los próximos años. ■

DLS Archer y Patterson-UTI firmaron un acuerdo estratégico que permitirá incorporar a la flota de DLS Archer dos equipos perforadores de última generación, diseñados específicamente para optimizar la eficiencia en la perforación de pozos no convencionales en Vaca Muerta, la principal formación de shale gas y petróleo de Argentina. Gerardo Molinaro, vicepresidente de Land Drilling de DLS Archer, destacó la relevancia de la iniciativa: "Nos permite expandir nuestra presencia en el mercado no convencional de

El acuerdo se enmarca en el contrato firmado con YPF en diciembre pasado y refuerza la posición de DLS Archer como proveedor clave de soluciones integrales para la industria energética local. La incorporación de tecnología avanzada no solo busca incrementar la producti-

CAMUZZI: INCREMENTO EN LOS PEDIDOS DE CONEXIÓN EN REGIÓN CORDILLERANA

Pampa Energía presentó los resultados correspondientes al tercer trimestre de 2025, en los que consolidó su crecimiento con un récord histórico de producción de gas, avances en el desarrollo de Rincón de Aranda y los primeros impactos positivos del proceso de desregulación del mercado eléctrico.

Según informó la com-



pañía en su presentación ante inversores, la producción de gas alcanzó los 17,6 millones de metros cúbicos diarios, lo que representa un nuevo máximo para la empresa. Durante el invierno, Pam-

pa exportó 1,2 millones de metros cúbicos por día a Chile, además de autoabastecer con gas propio su Central Térmica Loma de la Lata, algo que no ocurría desde hace seis años.

"Fue otro gran trimestre para Pampa. Logramos un récord de producción en gas, seguimos avanzando en Rincón de Aranda y fortalecimos nuestra posición financiera. La desregulación eléctrica abre una nueva etapa para el sector, con más competencia y oportunidades de crecimiento", destacó Gustavo Mariani, CEO de Pampa Energía. ■

METROGAS: PREMIO POR LA EXCELENCIA EN GESTIÓN INTEGRAL

MetroGAS obtuvo el Premio Nacional a la Calidad 2025 en la categoría Gestión Integral de Empresas Grandes, el reconocimiento más importante del país para organizaciones privadas y públicas que alcanzan niveles de excelencia en sus procesos y en sus resultados.

Este galardón que administra la Fundación Premio Nacional a la Calidad es la máxima distinción que se otorga a empresas e instituciones públicas que implementan modelos de gestión para mejorar la calidad de sus productos, servicios y procesos, con un enfoque a la mejora continua y la sostenibilidad.

El presidente de MetroGAS, Andrés Scarone, expresó que el reconocimiento obtenido “ratifica la decisión estratégica de una compañía que es líder en la industria del gas y que en los últimos años



logró implementar proyectos innovadores y mejorar la eficiencia operativa”.

Fue instituido por el Congreso Nacional mediante la Ley 24.127 y se divide en dos vertientes: una para el sector público y otra para el sector privado, en la que resultó premiada MetroGAS.

“Es un día de gran orgullo para los que hacemos MetroGAS. Desde hace cinco años nos planteamos como objetivo estratégico convertirnos en una empresa más moderna, ágil y rentable,

y trabajamos en equipo para llevar adelante este proceso de transformación que hoy se corona con este prestigioso reconocimiento”, sostuvo nuestro CEO, Sebastián Mazzucchelli.

Como parte del proceso de implementación y despliegue del Modelo de Excelencia, durante 2022, 2023 y 2024 MetroGAS obtuvo tres Certificaciones Oro en “Mejores Prácticas de Gestión Integral”, luego de haber superado el puntaje requerido en la califica-

ción interna, según las bases del concurso.

“A partir del 2021, implementamos y desplegamos el modelo Camino a la Excelencia, que nos permitió hacer evolucionar nuestra gestión, fortalecer capacidades, desarrollar competencias clave y afianzar prácticas que hoy se traducen en un reconocimiento que reafirma que estamos en la dirección correcta”, explicó Mazzucchelli. ■



EDENOR PUSO EN FUNCIONAMIENTO LA NUEVA SUBESTACIÓN MARTÍNEZ

La construcción de una subestación eléctrica es una de las inversiones más relevantes dentro de los planes de expansión y modernización de las redes de distribución y transporte de energía.

Se trata de obras complejas, intensivas en capital y con plazos que pueden extenderse durante varios años, pero que resultan clave para acompañar el crecimiento de la demanda, mejorar la calidad del servicio y aumentar la confiabilidad del sistema eléctrico.

Como parte de su plan de inversiones, Edenor puso en marcha la nueva Subestación Martínez, una obra que incorpora tecnología de última generación para optimizar la eficiencia operativa, fortalecer la conexión con los clientes y mejorar la calidad del servicio eléctrico.

El proyecto incluye dos unidades transformadoras principales de 132/13,2 kV y 80 MVA de potencia.

La infraestructura está compuesta por dos edificios arquitectónicamente independientes:



uno destinado a instalaciones de alta tensión y otro a media tensión.

Ubicada en una zona de alto tránsito, la subestación presenta un diseño discreto y moderno, con una identidad visual reconocible. Los

transformadores se encuentran al frente, parcialmente ocultos por una cortina metálica que constituye el “corazón” de la subestación, cumpliendo criterios de seguridad e integración estética. ■



Podés

transformar la industria energética

con IA.

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

› contactenos@kpmg.com.ar



© 2025 KPMG Soc Cap I Sec IV Ley 19.550, una sociedad argentina y firma miembro de la organización global de firmas independientes de KPMG afiliadas a KPMG International Limited, una compañía privada inglesa limitada por garantía. Todos los derechos reservados.

Conocé
nuestros
servicios



PECOM INICIA CAMPAÑA DE PERFORACIÓN EN CAÑADÓN PERDIDO



Como parte del plan de inversiones previsto para 2026, PECOM puso en marcha el perforador V 51 de la empresa Venver para dar inicio a la campaña de perforación que reactivará la actividad en Cañadón Perdido, un hito muy importante que demuestra el potencial de

áreas marginales de la cuenca a partir del estudio del subsuelo.

El anuncio contó con la visita del gobernador de Chubut, Ignacio Torres; el Diputado Nacional y Secretario General del Sindicato de Petróleo y Gas Privado de Chubut, Jorge Ávila; el ministro de Hidrocarburos, Federico Ponce; el

Director de Operaciones de Upstream de PECOM, Jorge López Kessler y autoridades provinciales y gremiales.

El yacimiento Cañadón Perdido estuvo en producción primaria desde 1928 a 1960. En el año 1996 comenzó el desarrollo por recuperación secundaria que luego se abandonó en el año 2008 quedando el campo con una producción marginal (200m³/d con 85 pozos). En la actualidad produce 68m³/d con 27 pozos productores.

En la fase 1 del proyecto, el equipo arranca con perforaciones en El Trébol y luego se traslada a Cañadón Perdido donde

este año va a perforar 28 pozos (9 inyectores y 19 productores) para conectar una nueva planta del primer piloto de inyección de polímeros.

Con este piloto se logrará más que quintuplicar la producción de esta zona, pasando de los actuales 68 m³/d a 400m³/d (2500 bbl/d). Así mismo, el resultado del piloto no solo traerá mayor producción sino que abrirá oportunidades en nuevas zonas del yacimiento, con potencial para alcanzar una producción de 600m³/d (3700bbl/d) en una segunda etapa con el desarrollo completo con 53 pozos adicionales. ■

BECAS GREGORIO ALVAREZ: SE SUMAN PLUSPETROL Y GEOPARK

El programa de becas Gregorio Álvarez, impulsado por el gobierno de Neuquén, sigue sumando apoyo del sector energético. Dos compañías petroleras anunciaron nuevos aportes para fortalecer la iniciativa educativa destinada a estudiantes de todos los niveles: Pluspetrol y GeoPark.

El caso más significativo es el de Pluspetrol, que confirmó una contribución de USD 1 millón para sostener el programa durante 2026. Se trata del

tercer año consecutivo en que la empresa acompaña la política educativa provincial.

“El desarrollo sostenible comienza con educación. Por eso decidimos acompañar por tercer año consecutivo las Becas Gregorio Álvarez, porque estamos convencidos de que invertir en la formación de los jóvenes neuquinos es invertir en el futuro de la provincia”, señaló Julián Escuder, country manager de la compañía.

El aporte forma parte del plan de Responsabi-



lidad Social de Pluspetrol, que para este año prevé USD 4,2 millones en inversiones sociales en la provincia. Dentro de ese esquema, además del apoyo al programa de becas, la empresa

destinará U\$S 1 millón al Instituto Vaca Muerta y el resto a iniciativas comunitarias con foco en localidades clave del desarrollo energético como Añelo y Rincón de los Sauces. ■

PUMA ENERGY INAUGURÓ UNA NUEVA ESTACIÓN DE SERVICIO EN LA RUTA 9

Puma Energy, la empresa líder en el mercado global de energía, inauguró su nueva estación de servicio en la RN Nro9, una de las principales del país a la altura de Baradero. La misma cuenta conplaza de livianos y pesados, una tienda Super 7 y la inclusión de Dean &Dennys, la cadena de hamburguesas que viene en pleno crecimiento en el país y que afianza cada vez más su vínculo con la marca. Además, posee un espacio exterior sumamente confortable para ofrecer una excelente experiencia a todos los clientes.

Con esta nueva incorporación, la empresa superó las 410 estaciones de servicio distribuidas en Argentina. Además, la compañía ha remodelado ya 190 tiendas, entre Super 7 y Shop Express, y estima terminar el año con más de 250 totalmente renovadas.

La nueva estación de Baradero se emplaza



sobre un terreno de 3 hectáreas, tiene playa de livianos con dos islas de carga, playa de pesados con seis puestos de carga, dos puntos de cargadores eléctricos, sector de baños y vestuarios exclusivos.

“La renovación de la EESS de Baradero se enmarca en el ambicioso plan de modernización de nuestras estaciones que iniciamos para ofre-

cer a nuestros clientes todo lo necesario para sus vehículos y transportes, y además un espacio de confort, moderno, con una amplia oferta de servicios y una gran propuesta gastronómica de variedad y excelente calidad”, destacó Alejandro Stevenazzi, gerente comercial de Puma Energy.

Por su parte, Hernan Zagabria, de la firma Zagabria S.A. y quien ya

tiene EESS Puma Energy, aseguró: “Es un verdadero honor formar parte de esta renovación. Desde nuestro lado, siempre aportaremos nuestro conocimiento y operación para que esta estación se encuentre a la vanguardia, cumpla con todos los estándares de calidad, atención al usuario, y se transforme en insignia para la compañía”. ■

EXPO INDUSTRIAS Y SERVICIOS 2026

IV EDICIÓN | NACIONAL E INTERNACIONAL

¡VUELVE EL EVENTO INDUSTRIAL DEL AÑO!

25, 26 Y 27 DE AGOSTO - LA RURAL, BS. AS.

- STANDS DE INDUSTRIAS Y SERVICIOS
- PANELES DE EXPOSITORES Y ESPECIALISTAS
- RONDA DE NEGOCIOS MULTISECTORIAL
- 7° CONGRESO INDUSTRIAL

| RESERVÁ TU STAND | +54 9 11 6252-8230

WWW.EXPOINDUSTRIAS.COM.AR



La solución de **SECCO** para lograr rentabilidad y sustentabilidad

S ECCO lidera el sector de soluciones energéticas con proyectos de autogeneración, ofreciendo a las industrias independencia de la red eléctrica, ahorro de costos y mayor confiabilidad. A través de fuentes renovables o gas natural, SECCO adapta sus soluciones a las necesidades específicas de cada cliente, garantizando eficiencia y sustentabilidad.

Con 90 años de experiencia, SECCO se destaca en el diseño y fabricación de unidades de alta potencia, con más de 1.500 MW instalados en más de 160 centrales. Su expertise abarca diversas tecnologías, como gas natural, energías renovables y optimización de recursos.

La autogeneración permite a las empresas producir su propia electricidad, reduciendo costos y asegurando la continuidad de las operaciones al evitar interrupciones en el

suministro. SECCO ofrece unidades modulares de alta eficiencia, incluyendo equipos, instalación y mantenimiento, y la opción de operación directa o capacitación interna.

BENEFICIOS CLAVE:

- Ahorro: Reducción significativa del costo por kWh.
- Confiabilidad: Continuidad operativa sin riesgos de fallos en la red pública.
- Flexibilidad: Proyectos escalables que crecen con el cliente.
- Independencia: Menor dependencia de la red eléctrica convencional.

SECCO monitorea sus centrales 24/7 desde su Centro Operativo de Generación, ofreciendo alertas en tiempo real y respuesta inmediata. Con proyectos en diversos sectores como el agrícola, agroindustrial y alimenticio, SECCO reafirma su compromiso con la competitividad y sustentabilidad de sus clientes a través de la autogeneración energética. ■



SHELL ARGENTINA y una inversión clave en Bajada de Añelo

S hell Argentina anunció la puesta en marcha exitosa y sin incidentes de un nuevo sistema de procesamiento en Bajada de Añelo con una capacidad de procesar hasta 20.000 barriles diarios de petróleo y 2,5 millones de metros cúbicos de gas.

El Early Processing System (EPS) consiste en una planta EPF (Early Processing Facility), sistemas de separación y gathering, dos plantas de recuperación de vapor, sistemas de abastecimiento energético, oleoductos y gasoductos de evacuación, wellpads y otra infraestructura.

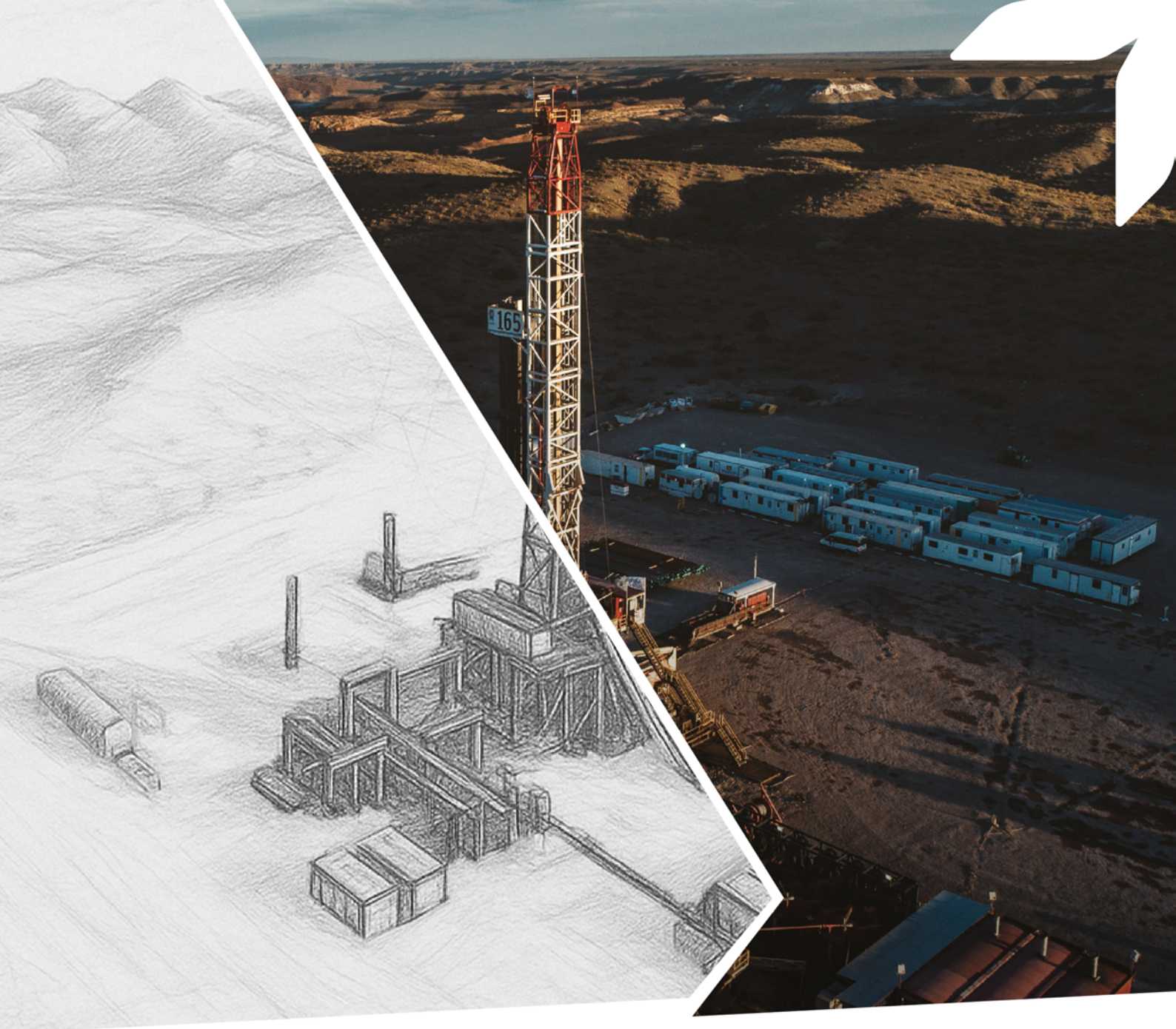
“Este hito es fundamental en nuestros planes de desarrollo de Bajada de Añelo ya que nos permitirá ampliar la capacidad de procesamiento y producción de petróleo y gas en el área y profundizar nuestro conocimiento de la ventana de transición de Vaca Muerta”, explicó Germán Burmeister, presi-

dente de Shell Argentina, Chile y Uruguay.

A través de un innovador sistema de automatización, el diseño de la planta busca optimizar la performance de procesamiento y producción de petróleo y gas, maximizar la eficiencia energética y lograr un máximo cuidado de la seguridad y el ambiente.

Más de 1.500 personas fueron empleadas directa e indirectamente en su construcción y más de 140 contratistas y subcontratistas, mayormente locales, participaron del proyecto.

Bajada de Añelo es un bloque de ~200 km² en la ventana de transición entre el crudo volátil y el gas húmedo, con un amplio potencial de recursos técnicamente recuperables de 300-400 millones de barriles y 2 tcf de gas. Shell Argentina cuenta con 50% de participación y la operación del bloque, con YPF (50%) como socia. ■



Los sueños cuando crecen se convierten en orgullo.

Cumplimos 20 años invirtiendo en el país.



LOS ALGORITMOS DE VACA MUERTA

POR YAMIL QUISPE, EXPERTO EN TEMAS ENERGÉTICOS

El “cerebro digital” de Vaca Muerta está migrando hacia una adopción sistémica de la IA, el nuevo paradigma apunta a integrar algoritmos de machine learning en toda la cadena de valor, desde la perforación hasta la logística de última milla, para consolidar un break-even de clase mundial.

La competitividad en Vaca Muerta ha entrado en una fase de competitividad donde la eficiencia ya no se mide pozo a pozo, sino a través de la integración vertical y horizontal de datos. La industria del shale argentino ha comenzado a promover una adopción sistémica de la Inteligencia Artificial (IA), un movimiento que busca desplazar las pruebas piloto aisladas para convertir al algoritmo en el estándar operativo de la cuenca neuquina, un camino a la “transversalización digital de la información”, así lo afirma el empresario y consultor Yamil Quispe.

El objetivo es ambicioso: transformar la operación con el recurso humano de alta complejidad en una “fábrica de pozos” automatizada y predecible, capaz de

blindar la rentabilidad ante la volatilidad del precio internacional del crudo y la coyuntura de la geopolítica internacional.

EL SALTO DE LO INDIVIDUAL A LO SISTÉMICO

“La adopción sistémica implica que el dato fluya sin compartimentos entre la operadora, los equipos de perforación, las empresas de servicios de fractura y los proveedores logísticos”, señala el analista del upstream. Esta visión integral permite:

- Trazabilidad y sincronización de la cadena de valor: Algoritmos que coordinan en tiempo real los tiempos de la configuración de la locación, la perforación, la llegada de la arena de fractura y agua con el ritmo de inyección del set de fractura, y toda la logística satélite eliminando los “tiempos no productivos” (NPT), asimismo la fractura y el posterior “flow back y well testing” de la producción hasta su inyección en las plantas y ductos de la infraestructura que evacua el crudo o el gas de Vaca Muerta.
- Digital twins: Creación de réplicas virtuales que simulan escenarios

de presión y flujo antes de realizar cualquier intervención física, optimizando el diseño de completación.

IMPACTO DIRECTO EN LA ESTRUCTURA DE COSTOS

La adopción de la Inteligencia Artificial es, en última instancia, una estrategia de supervivencia económica. En un contexto donde la infraestructura - como gasoductos, oleoductos y plantas de tratamiento - sigue siendo un cuello de botella, la eficiencia y la eficacia en el campo son las únicas variables que las empresas pueden controlar totalmente explica el consultor.

EL DESAFÍO DE LA ESCALA

A pesar de los beneficios, la adopción sistémica enfrenta retos de implementación. Requiere una estandarización de datos que hoy es escasa entre los distintos actores de la cuenca y una inversión constante en conectividad. La Inteligencia Artificial debe dejar de ser una herramienta de soporte para convertirse en el sistema operativo de la cuenca. Argentina ya no solo depende de lo que hay bajo tierra, sino de la capacidad de la

industria para procesar y ejecutar sobre la montaña de datos que se generan en la superficie.

EL “SUPERPOZO” DIGITAL DE VACA MUERTA

La IA permitirá que Vaca Muerta alcance el modelo de “fábrica de pozos”. En este esquema, la intervención humana se desplaza de la operación manual a la supervisión de sistemas autónomos que ajustan la trayectoria de perforación y las presiones de fractura segundo a segundo, logrando ramas laterales más largas y productivas con un costo de equilibrio (break-even) por debajo de los 35 dólares, esboza con seguridad Quispe.

La próxima frontera tecnológica en la cuenca neuquina en 3 fases: 1. De la IA Operativa a la Inteligencia de Decisión (Decision Intelligence)

Hasta ahora, la IA se ha usado

para tareas técnicas (mantener el trépano en la roca). El siguiente paso es usarla para la toma de decisiones estratégicas de negocio. Esto implica modelos que no solo analizan datos geológicos, sino que cruzan variables macroeconómicas, regulatorias y de mercado para responder: ¿Exactamente en qué bloque debemos invertir los próximos 500 millones de dólares para maximizar el retorno en un escenario de crudo a 55 USD? Es pasar del análisis prospectivo al análisis estocástico de alta complejidad.

2. Evolución sistémica de datos

Parece un paso técnico, pero es el gran cuello de botella. Los analistas coinciden en que el 47% de los líderes del sector ve la normalización de datos de campo como el paso crítico inmediato. Actualmente, Vaca Muerta genera un volumen masivo de registros

(partes diarios, sensores, reportes de incidentes) que aún dependen de cargas manuales o formatos incompatibles sumado a la inexactitud de la precisión humana. El próximo hito es la creación de un ecosistema de datos unificado donde la información de la operadora y de los contratistas “hable” el mismo idioma en tiempo real.

3. Gemelos Digitales y Simulación de Escenarios

La implementación de Gemelos Digitales (Digital Twins) a escala de yacimiento completo permitirá a las operadoras simular el comportamiento de una planta o un set de pozos antes de mover un solo equipo. Esto permitirá:

- Optimización del Flowback: Predecir con exactitud cómo fluirán el petróleo o el gas tras la fractura para evitar daños al reservorio. ■





Golpe al bolsillo

	VAR % vs DIC-23	VAR. % I.A.	VAR % I.M.	% ACUMULADA 2026
AGUA	366%	18%	12,6%	8,0%
ENERGIA ELECTRICA	370%	33%	3,2%	10,4%
GAS NATURAL	766%	37%	14,0%	22,0%
TRANSPORTE	996%	70%	14,8%	21,4%
CANASTA	591%	46%	11,4%	16,4%
IPC - GENERAL	203%	32%	2,8%	8,8%

Fuente: elaboración propia en base a cuadros tarifarios. Estimación de marzo con REM-BCRA.

El costo de los servicios públicos volvió a dispararse en marzo y profundiza la presión sobre los ingresos. Según el último informe del Observatorio de Tarifas y Subsidios de la UBA-Conicet, un hogar promedio del AMBA sin subsidios necesitó \$213.557 para cubrir sus consumos de energía, transporte y agua, lo que representa un aumento del 11,4% mensual y del 46% interanual.

El dato refleja no solo la actualización de tarifas, sino también el impacto del nuevo esquema de subsidios, que trasladó una mayor proporción de los costos a los usuarios.

QUÉ IMPULSÓ LA SUBA

El incremento mensual estuvo explicado por aumentos en todos los servicios:

- **Gas:** la factura subió 14%, impulsada por ajustes en cargos fijos y un leve repunte del consumo estacional. Además, en marzo ningún usuario recibió subsidios en el costo de abastecimiento.

- **Electricidad:** aumentó 3,2%, con subas en cargos fijos y variables, sin cambios significativos en el consumo.

- **Transporte:** fue uno de los rubros que más presionó, con un alza del 14,8% en el gasto, producto de subas del 16,3% en el boleto promedio.

- **Agua:** registró un incremento del 12,6%, en línea con el esquema de actualización mensual y la mayor cantidad de días del mes.

En conjunto, el informe destaca que la suba responde principalmente a los ajustes tarifarios, más que a cambios en los niveles de consumo.

SERVICIOS POR ENCIMA DE LA INFLACIÓN

En la comparación interanual, el aumento de la canasta de servicios supera al índice de precios. Mientras que el gasto creció 46%, la inflación estimada fue del 32%.

El transporte lidera los incrementos, con una suba del 70%, seguido por el gas (37%), la electricidad (33%) y el agua

Un hogar del AMBA necesita más de \$213.000 mensuales para cubrir luz, gas, agua y transporte. La suba supera a la inflación y expone el impacto del recorte de subsidios.

(18%). De hecho, el transporte explica casi la mitad del gasto total de la canasta (47%).

Si se amplía la mirada, desde diciembre de 2023 el costo de los servicios se disparó 591%, muy por encima del aumento general de precios (203%), evidenciando el fuerte proceso de recomposición tarifaria.

MENOS SUBSIDIOS, MÁS PESO EN EL BOLSILLO

El cambio en el esquema de subsidios también modificó la estructura de costos. Actualmente, los usuarios del AMBA cubren en promedio el 65% del costo real de los servicios, mientras que el Estado financia el 35% restante.

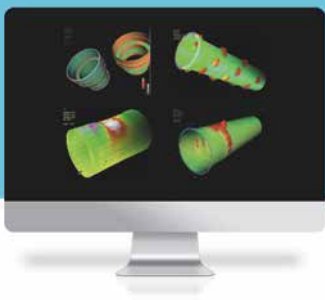
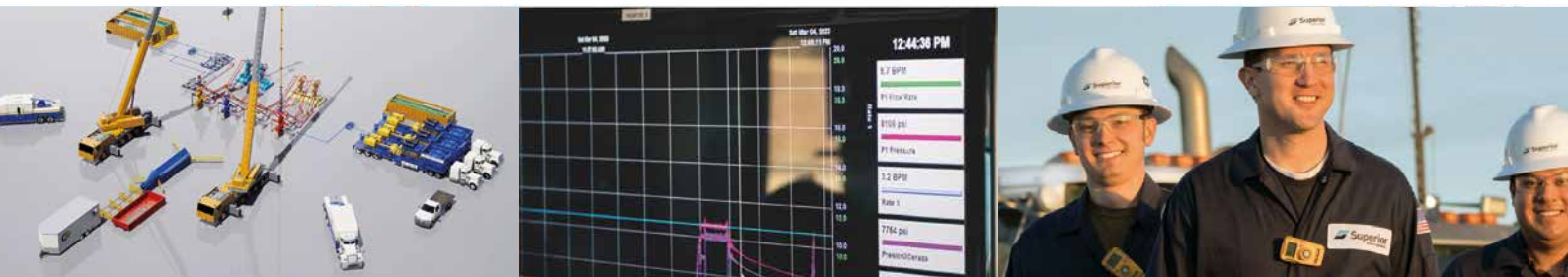
Este nivel de cobertura aumentó significativamente en los últimos meses, especialmente tras la implementación del nuevo sistema de subsidios energéticos focalizados (SEF), que redujo la asistencia estatal. ■

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

VERANO, DEMANDA ELÉCTRICA Y CONSUMO RESPONSABLE

POR RODRIGO SANTANDER Y MAURO PERTINI DE ADEERA JOVEN

Gestionar mejor la demanda, además de ser una respuesta coyuntural frente al calor, es una decisión estratégica que fortalece el sistema, cuida la infraestructura y nos permite seguir creciendo sin poner en riesgo un servicio esencial para la vida cotidiana y el desarrollo del país.

Estionar mejor la demanda, además de ser una respuesta coyuntural frente al calor, es una decisión estratégica que fortalece el sistema, cuida la infraestructura y nos permite seguir creciendo sin poner en riesgo un servicio esencial para la vida cotidiana y el desarrollo del país.

Durante los meses de verano, el sistema eléctrico argentino enfrenta uno de sus mayores desafíos: el crecimiento sostenido de la demanda de energía en un contexto de altas temperaturas. Los picos de consumo se concentran principalmente en las franjas horarias entre las 14 y las 17 horas, y entre las 20 y las 23, con una incidencia particularmente marcada en el Área Metropolitana de Buenos Aires (AMBA).

Este comportamiento estacional no es nuevo, pero sí resulta cada vez más exigente. El uso intensivo de sistemas de climatización, tanto en hogares como en comercios e industrias, eleva la demanda total y pone a prueba la capacidad de generación, transporte y distribución de energía en todo el país. Estos tres eslabones de la cadena y en especial la distribución tienen la tarea de hacer llegar la energía a cada punto de suministro las 24 horas, los 365 días del año.



CRECE LA DEMANDA EN HORARIOS PICO

Los informes de CAMMESA correspondientes al verano 2025/2026 muestran un incremento interanual de la demanda eléctrica, con un fuerte peso del consumo residencial (50% de la energía consumida), pero también con una participación relevante de los grandes usuarios (25%), el resto se reparte entre comercios y pequeñas industrias.

En el caso de la demanda industrial, los datos confirman que, aun cuando la actividad productiva puede moderarse en algunos rubros durante el verano, el consumo eléctrico no necesariamente disminuye. Procesos continuos,

climatización de plantas, cámaras de frío y servicios auxiliares explican que la industria mantenga una demanda significativa, que además coincide temporalmente con los picos del sistema.

El análisis por ramas de actividad elaborado por CAMMESA evidencia que las plantas de producción de las industrias de alimentos y bebidas, químicas, siderúrgicas, cementeras y derivados del petróleo mantienen consumos elevados incluso en los meses de mayor estrés térmico, contribuyendo a la conformación de los picos diarios de demanda.

Con el objetivo de reducir la presión sobre el sistema en momentos críticos, se implementó el

Programa de Gestión de la Demanda, regulado por la Resolución N° 379/2025. Este esquema convoca a los grandes usuarios a modificar o reducir su consumo en horarios pico, aportando flexibilidad al sistema eléctrico.

La gestión de la demanda industrial aparece en este plano como un factor clave. Escalonar procesos productivos, evitar consumos simultáneos en horarios críticos, planificar el mantenimiento, optimizar la eficiencia de motores y revisar el funcionamiento de los sistemas de climatización son acciones concretas que pueden marcar una diferencia real.

La eficiencia energética no implica resignar producción ni competitividad. Por el contrario, una industria que gestiona mejor su consumo podría incluso reducir costos, mejorar su previsibilidad y, de esa forma,

contribuir a formar un sistema eléctrico más robusto y confiable.

CUANDO MILLONES DE DECISIONES INDIVIDUALES SE VUELVEN RELEVANTES

Frente a este escenario de estrés sobre el sistema eléctrico, el compromiso de los usuarios residenciales y comerciales cobra una vital importancia. Pequeñas acciones, replicadas por millones de personas, tienen un impacto directo en la reducción de los picos de demanda. Usar el aire acondicionado a 24 °C, aislar los ambientes climatizados y evitar el uso simultáneo de electrodomésticos de alto consumo especialmente en las horas pico son medidas simples y efectivas.

Entender cómo y cuándo consumimos es parte de una cultura energética más consciente, soli-

daria y sostenible. Administrar el modo de consumo influye en la operación de las redes actuales y también en la planificación de las obras necesarias para mantener un servicio de calidad.

El verano vuelve a mostrar que el sistema eléctrico es una construcción colectiva. La planificación técnica, las políticas públicas y los programas específicos son fundamentales, pero su eficacia depende del compromiso de todos los actores. Por parte del consumo, contamos con las acciones de grandes usuarios, industrias, comercios y hogares; mientras que todas las personas que formamos parte del sector eléctrico trabajamos para generar, transportar y distribuir la energía balanceando el sistema a cada momento, para satisfacer las necesidades de esa demanda. ■



FINVESA

International Freight Forwarder & Customs Broker
NVOCC

SUMANDO VALOR Y EFICIENCIA A SUS NEGOCIOS

FINVESA LOGÍSTICA S.A.

Cerrito 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



CRISIS EN MEDIO ORIENTE: QUÉ PUEDE GANAR ARGENTINA



En la apertura de sesiones ordinarias, el presidente Javier Milei volvió a ubicar a la energía como un eje estratégico para el crecimiento. En paralelo, la escalada de tensión en Medio Oriente — con impacto directo sobre la producción y la logística global de hidrocarburos— reconfigura el mapa de oportunidades para países productores.

Para Roberto Carnicer, director del Instituto de Energía de la Universidad Austral, la Argentina atraviesa una transformación estructural. “La energía se está convirtiendo en un ordenador económico para la Argentina”, sostiene. Solo en hidrocarburos, el país registró el año pasado un superávit cercano a los 5.000 millones de dólares, tras más de una década con saldo negativo acumulado.

Carnicer subraya que tanto la energía como la minería pueden fortalecer la balanza comercial y dinamizar el desarrollo productivo. Además, destaca el impacto territorial: provincias como Catamarca, Jujuy, Salta, San Juan o Santa Cruz —históricamente relegadas— hoy se ven favorecidas por la localización de recursos y

proyectos estratégicos. En esa línea, interpreta la decisión de insular puertos de exportación en Río Negro como una forma de ampliar la participación federal en la renta generada por Vaca Muerta.

En materia de inversiones, el especialista considera que el Régimen de Incentivo a las Grandes Inversiones fue “imprescindible” para recuperar previsibilidad, luego de años marcados por inseguridad jurídica y leyes de emergencia económica que desalentaron el desembarco de capitales. “Una ley que garantice que esas condiciones no volverán a repetirse es un reaseguro fundamental”, afirma.

También plantea la necesidad de diversificar la matriz energética y revalorizar el plan nuclear argentino. Recuerda que hoy Estados Unidos y Europa —con casos como Francia— impulsan reactores modulares de pequeña potencia, una tecnología en la que Argentina cuenta con capacidades técnicas desarrolladas durante décadas.

Respecto del frente tarifario, Carnicer explica que la actualización en marcha apunta a recomponer el atraso acumulado sin generar un shock abrupto. “La tarifa no es el precio de la ener-

En un escenario internacional marcado por el conflicto entre Estados Unidos, Israel e Irán, el especialista Roberto Carnicer advierte que la volatilidad puede abrir oportunidades para la Argentina si acelera sus proyectos de exportación de gas y petróleo.

gía, sino el costo de transportarla y distribuirla”, señala.

Un punto sensible es el rol de Qatar como uno de los mayores exportadores de gas natural licuado (GNL), en competencia con Australia y Estados Unidos. Si su producción o sus rutas de exportación se vieran afectadas, el impacto sobre el suministro global sería significativo.

En ese contexto, Estados Unidos podría fortalecerse como proveedor alternativo, y otros países con capacidad exportadora —como la Argentina— tendrían margen para ganar posicionamiento. El país proyecta iniciar exportaciones de GNL a partir de 2027, y si acelera los plazos podría capitalizar mejor un mercado más demandante.

La producción petrolera también muestra una expansión significativa: actualmente supera los 900.000 barriles diarios, cuando hace apenas tres años rondaba los 500.000. En un escenario de precios internacionales más altos, los países productores resultan beneficiados, aunque el origen sea una situación geopolítica adversa. ■

Fuente: Artículo publicado por Daniel Barneda en El Economista



- 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

PCR avanza con parque eólico tras acuerdo con IFC

La compañía aseguró fondos de la Corporación Financiera Internacional para construir el Parque Eólico Olavarría junto a ArcelorMittal Acindar, un proyecto de US\$ 275 millones que reforzará la capacidad de transmisión eléctrica en el país.

PCR, empresa con más de 100 años de trayectoria en el país en la actividad petrolera, cementera y energías renovables, anuncia el financiamiento por parte de la Corporación Financiera Internacional (IFC), miembro del Grupo Banco Mundial, para el desarrollo y la construcción de su nuevo Parque Eólico Olavarría, así como para inversiones destinadas a ampliar la capacidad de transmisión a lo largo del corredor de alta tensión Bahía Blanca-Abasto, conectando una región con recursos eólicos de primer nivel con el mayor centro de demanda del país.

El proyecto se desarrolla conjuntamente con Acindar Industria Argentina de Aceros S.A. (una empresa del grupo ArcelorMittal), la compañía productora de aceros largos líder en Argentina, que abastecerá sus operaciones con energía renovable proveniente del proyecto para apoyar la descarbonización de sus actividades.

La inversión representa un costo total de US\$275 millones y con-

templa la instalación de 29 aerogeneradores provistos por Vestas, con una capacidad total instalada de 185,6 megavatios. También incluye la construcción de una línea de transmisión de 25 km, la cual unirá el parque con la estación transformadora de Olavarría, y la ampliación y repotenciación de los capacitores en las estaciones transformadoras de Olavarría y Ezeiza, incrementando la capacidad de transporte de energía del Sistema Argentino de Interconexión (SADI).

El proyecto ha sido aprobado bajo el esquema RIGI (Régimen de Incentivo para Grandes Inversiones) del Gobierno de Argentina.

Se trata de la primera iniciativa de generación de energía renovable del país que incorpora infraestructura de transmisión financiada por el sector privado e integrada al SADI. Esta combinación de nueva generación limpia y mayor capacidad de transmisión contribuirá a reducir costos energéticos, mejorar la competitividad y consolidar un

sistema eléctrico más resiliente.

El Parque Eólico Olavarría generará energía limpia equivalente al consumo anual de electricidad de aproximadamente 230.000 hogares. Asimismo, aportará importantes co-beneficios climáticos, incluida la reducción de aproximadamente 320.000 toneladas métricas de emisiones de CO₂ equivalente por año por parte de la industria.

“Con esta inversión, apoyamos la ampliación de la oferta de energías renovables competitivas, fortalecemos la infraestructura y generación de empleo que son esenciales para el desarrollo sostenible de Argentina”, señaló

Makhtar Diop, Director General de IFC. “Nuestra alianza con PCR moviliza capital privado para ofrecer energía confiable y accesible, al tiempo que amplía la capacidad de transmisión, contribuyendo a impulsar el crecimiento, mejorar la competitividad y aprovechar todo el potencial de la economía argentina”. ■



LABORATORIO DE ENSAYOS INDUSTRIALES

Somos una empresa joven con más de 20 años de experiencia en Análisis Industriales y Ensayos de Materiales. Contribuyendo en la industria al desarrollo de la calidad de los productos del rubro Petrolero, Gas, Automotriz, Ferroviario, Naval, Construcción y Agro. Nuestra empresa se encuentra certificada por la norma ISO 9001:2015 por la agencia certificadora DQS - UL.

Contamos con un servicio de atención y retiro de muestra en planta diario hasta 150km desde Capital Federal acorde a las necesidades actuales de la industria. Todos nuestros equipos se encuentran certificados con trazabilidad INTI. Sometidos a los más estrictos controles nacionales e internacionales.

ENSAYOS DESTRUCTIVOS

Ensayos Químicos:

Análisis por Espectrometría de Emisión por Chispa:

- Aceros al Carbono
- Aceros de Baja Aleación
- Aceros de Alta Aleación
- Aceros para Herramientas
- Aceros Especiales

Ensayos de Charpy:

A temperatura Ambiente
y Baja Temperatura

Ensayos de Dureza Superficial:

Dureza 15N, 30N, 45N
Dureza 15T, 30T, 45T
Dureza Vickers
Microdurezas

Ensayos de Dureza:

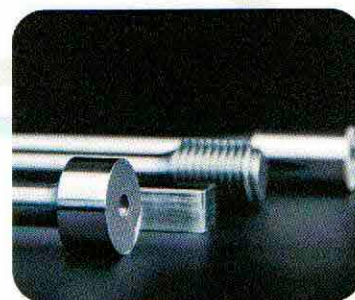
Dureza Brinell
Dureza Rockwell B
Dureza Rockwell C

Ensayos y Estudios Metalograficos:

Estructura
Tratamientos Térmicos
Causas de Fallas
Causa de Rotura

Ensayos Físicos:

- Ensayos de Tracción
- Ensayos de Compresión
- Ensayos de Plegado
- Ensayos de Flexión



Clasificación de Procedimiento de Soldadura - ASME - AWS

ENSAYOS ESPECIALES

- Recubrimientos Superficiales
- Exposición a Ambientes Especiales
- Alta y Baja Temperatura
- Humedad Controlada
- Niebla Salina
- Ensayos de Ciclos Térmicos
- Ensayos de Ciclos Mecánicos
- Especificaciones de la Industria Automotriz
- Inmersión en Productos Químicos



GENNEIA: las claves del nuevo Parque Solar Anchoris

La compañía aseguró fondos de la Corporación Financiera Internacional para construir el Parque Eólico Olavarría junto a ArcelorMittal Acindar, un proyecto de US\$ 275 millones que reforzará la capacidad de transmisión eléctrica en el país.



Genneia, la compañía líder en generación de energías renovables en Argentina, inauguró oficialmente el Parque Solar Anchoris en el departamento de Luján de Cuyo, Mendoza. Este proyecto, que demandó una inversión de USD 160 millones, representa un paso clave en la estrategia de expansión de la compañía, sumando 180 MW de capacidad instalada destinados a abastecer a grandes usuarios industriales a través del Mercado a Término de Energías Renovables (MATER).

Durante el acto, Jorge Brito, presidente de Genneia, destacó la relevancia estratégica del proyecto:

“La inauguración de Anchoris no es solo un hito para Mendoza; nos permite consolidar a Genneia como el líder absoluto de la matriz energética renovable en Argentina. Con este paso, reafirmamos nuestra capacidad para encabezar la transición energé-

tica nacional, respondiendo con infraestructura real a la demanda de sectores críticos como la minería. Estos proyectos nos permitirán alcanzar una capacidad instalada superior a los 1.7 GW para 2026, reafirmando que no solo somos los pioneros, sino los mayores inversores en el sector. Con el 20% del mercado tanto en generación eólica y solar, en 2025 nos transformamos también en la principal compañía de energía solar del país”.

Por su parte, el gobernador Alfredo Cornejo subrayó el impacto regional: “Este parque solar es una muestra concreta del rumbo que ha tomado Mendoza para consolidarse como un polo de energías renovables. Inversiones de esta magnitud generan empleo genuino, impulsan la economía local y validan nuestra decisión de avanzar hacia un modelo energético competitivo y moderno”.

El Parque Solar Anchoris cuen-

ta con 360.000 módulos solares bifaciales de última generación, una tecnología que permite captar la radiación directa y la reflejada por el suelo, maximizando la eficiencia. Se estima que el parque producirá anualmente 497.000 MWh, lo que equivale al consumo de 125.000 hogares y permitirá evitar la emisión de más de 220.000 toneladas de dióxido de carbono al año.

En términos de impacto social, durante su fase de construcción el proyecto generó más de 350 puestos de trabajo, fomentando el desarrollo de capacidades técnicas en la comunidad de Luján de Cuyo y zonas aledañas.

Con la puesta en marcha de Anchoris y la reciente operatividad de los primeros 140 MW del Parque Solar San Rafael, Genneia ya totaliza 630 MW de capacidad solar en la región de Cuyo, integrando los activos de Ullum, Sierras de Ullum, Tocota III y Malargüe I.

La proyección para el cierre de 2026 es alcanzar los 800 MW solares en la región con la finalización del proyecto San Juan Sur (130 MW), consolidando una matriz energética limpia, eficiente y orientada a la descarbonización de la economía argentina.

Genneia es la compañía líder en la provisión de soluciones energéticas sustentables en Argentina, con un 21% del total de la potencia instalada, alcanzando el 21% de la generación de energía eóli-

ca y el 19% de la solar. La reciente entrada en operación del Parque Solar San Rafael en Mendoza, junto con la inauguración del Parque Solar Anchoris también en Mendoza y el Parque Eólico La Elbita en la provincia de Buenos Aires, ha elevado la capacidad total de energía renovable de Genneia a más de 1.576 MW, consolidando su liderazgo en el sector y marcando un logro sin precedentes en el panorama energético del país.

Actualmente, la compañía avanza con la construcción del Parque Solar San Juan Sur, con una capacidad de 130 MW, ubicado en la provincia de San Juan. Con sus seis parques solares en operación — Parque Solar Ullum (Ullum I, II y III), Sierras de Ullum, Tocota III, Malargüe I, Anchoris y la reciente incorporación de San Rafael (140 MW) — Genneia alcanza más de 631 MW de capacidad instalada en energía solar. ■



FINANCIAMIENTO PARA NUEVOS PROYECTOS

Genneia, la compañía líder en energías renovables de Argentina, y BID Invest anunciaron la firma de un acuerdo de financiamiento por USD 185 millones, en el marco de una estructura ampliable hasta USD 320 millones, con plazos de vencimiento de entre 7 y 15 años.

Este acuerdo no solo consolida el liderazgo de Genneia en la transición energética, sino que se posiciona como un catalizador fundamental para la competitividad industrial y el crecimiento del sector minero en regiones estratégicas.

Esta inversión facilitará la ejecución de 4 Parques Solares: San Rafael (180

MW) y San Juan Sur (129 MW) en Cuyo, junto a Lincoln y Junín (20 MW cada uno) en Buenos Aires. Además, el préstamo permitirá avanzar en la instalación de un sistema de almacenamiento de energía con baterías (BESS) de 40 MW en el nodo Maschwitz en la provincia de Buenos Aires optimizando la estabilidad de la red frente a picos de demanda.

Un diferencial clave de este acuerdo es el enfoque en el norte argentino. BID Invest brindará asistencia técnica y económica para apoyar estudios de proyectos de transmisión eléctrica vinculados con nuevas inversiones en minerales críticos (litio y cobre).

Naturgy 

Todos los accidentes
por inhalación de
MONÓXIDO DE CARBONO
son evitables.

Juntos podemos contribuir a un
invierno más seguro para todos.

Más consejos en www.naturgy.com.ar



Southern Energy (SESA) concretó el mayor acuerdo de exportación de gas natural licuado (GNL) en la historia argentina. El consorcio —integrado por PAE (30%), YPF (25%), Pampa Energía (20%), Harbour Energy (15%) y Golar LNG (10%)— firmó en Berlín un contrato definitivo con SEFE Securing Energy for Europe por la venta de 2 millones de toneladas anuales durante ocho años.

Las entregas comenzarán a fines de 2027, cuando entre en operación el buque de licuefacción “Hilli Episeyo”, el primero de los dos barcos que Southern Energy instalará en el Golfo San Matías, en la provincia de Río Negro. El volumen comprometido representa más del 80% de la capacidad de producción de esa unidad (2,45 millones de toneladas anuales) y más del 30% de la capacidad conjunta prevista para ambas embarcaciones, estimada en 6 millones de toneladas anuales.

El acuerdo convierte en definitivo el “Sales and Purchase Agreement” (SPA), luego del “Heads of Agreement” anunciado en diciembre pasado, y posiciona a la Argentina como proveedor estructural de GNL para Europa.

INVERSIÓN, DIVISAS Y EMPLEO

El proyecto contempla una inversión superior a los USD 15.000 millones a lo largo de 20 años de operación. Según estimaciones de la compañía, las exportaciones podrían superar los USD 20.000 millones entre 2027 y 2035.

La iniciativa permitirá monetizar los recursos de Vaca Muerta —una de las principales reservas no convencionales del mundo— y generar una nueva fuente de divisas para la economía argentina. Además, se prevé la creación de unos 1.900 empleos directos e indirectos durante la etapa de construcción, con fuerte partici-



Argentina y el mayor acuerdo de exportación de GNL de su historia

Southern Energy firmó en Berlín un acuerdo con la alemana SEFE para exportar 2 millones de toneladas anuales de gas natural licuado durante ocho años desde 2027. El contrato marca un hito para el ingreso del país al negocio global del GNL.

pación de proveedores locales.

Desde Southern Energy destacaron que el contrato no solo consolida el posicionamiento internacional del país como nuevo actor en el mercado global de GNL, sino que también contribuye a diversificar la matriz exportadora y fortalecer la balanza energética.

SEGURIDAD ENERGÉTICA PARA EUROPA

Para SEFE, empresa energética internacional propiedad del Estado alemán, el acuerdo tiene una dimensión estratégica. La compañía comercializa alrede-

dor de 200 TWh anuales de gas y energía y abastece a unos 50.000 clientes industriales y corporativos en Europa.

Con este contrato, SEFE se convertirá en la primera empresa alemana en recibir cargamentos de GNL argentino y en el primer cliente internacional de largo plazo del país en este segmento. El suministro desde 2027 contribuirá a la estrategia europea de diversificación de fuentes y refuerzo de la seguridad energética. ■

Fuente: Artículo publicado por Daniel Barneda en El Economista

Hacemos que la energía del país llegue cada vez más lejos

- Vinculamos Vaca Muerta con Brasil, Chile, Bolivia y Uruguay
- Operamos y mantenemos más de 11 300 km de gasoductos
- Llevamos el gas a 17 provincias



AXION energy reunió a 500 operadores en su Dealer Panel 2026

AXION energy llevó a cabo una nueva edición de su Dealer Panel 2026, un encuentro que convocó a más de 500 operadores de estaciones de servicio de todo el país, con el objetivo de alinear la estrategia comercial y reforzar el proceso de transformación que viene impulsando en su red.



Bajo el concepto “Hechos, no palabras”, la compañía puso el foco en la consolidación de un modelo que trasciende la venta de combustibles para convertirse en una experiencia integral, donde la atención, la tecnología, los servicios y la propuesta gastronómica cumplen un rol clave en la elección del cliente.

La apertura estuvo a cargo de Sandra Yachelini, vicepresidente de Comercial y Marketing, quien dio inicio a la jornada junto al CEO de Pan American Energy, Marcos Bulgheroni, en el marco de una charla descontracturada en la que dialogaron sobre la actualidad del sector energético y las expectativas para el negocio downstream. En este sentido, el

CEO puso el acento en el cambio en las expectativas de los consumidores: hoy, la competitividad no se define únicamente por el precio, sino por la propuesta de valor. Remarcó la necesidad de fortalecer la experiencia en cada punto de contacto, apalancada en el uso de tecnología, herramientas de análisis de datos y una operación enfocada en la calidad del servicio.

El encuentro continuó con la participación de Guillermo Abraham, gerente ejecutivo B2C, quien repasó la actualidad del negocio en cada uno de sus niveles: desde los récords de capacidad de producción de la refinería de Campana hasta la propuesta de valor y excelencia operativa en las estaciones de servicio, y los

principales desafíos para el año. En ese marco, destacó la importancia de adaptarse a un entorno dinámico y de sostener una propuesta diferencial basada en la calidad, la estandarización de la red y el uso inteligente de la información. “Somos un negocio en cambio permanente: nos adaptamos para competir, diferenciarnos por la experiencia y seguir evolucionando con foco en la calidad, la tecnología y el trabajo en equipo”, resumió.

En el segmento de lubricantes, Javier Alaman, gerente ejecutivo de Castrol, presentó la evolución de la marca dentro de la red. Asimismo, subrayó el potencial de crecimiento a partir de una gestión más activa en el punto de venta, con foco en la disponibilidad de productos, la recomendación al cliente y la profesionalización del servicio.

Por su parte, Mauro Gil, gerente ejecutivo de Tiendas, expuso sobre el desarrollo del negocio gastronómico y su impacto en la rentabilidad de las estaciones. Según detalló, este segmento incrementó su participación del 8% al 30% en la última década, consolidándose como un pilar clave dentro de la estrategia. En ese sentido, remarcó la importancia de contar con equipos capacitados y de asegurar estándares de ejecución consistentes en toda la red.

El bloque de marketing estuvo a cargo de Cecilia Panetta, gerente ejecutiva de Marketing, quien presentó el reposicionamiento de la compañía y una nueva campaña nacional basada en los pilares de innovación y experiencia. Además, adelantó acciones promocionales y destacó la estrategia de alianzas en el ámbito del motorsport, con la incorporación de Agustín Canapino como figura principal. ■

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

Cuál es el plan de inversiones YPF para crecer en el shale

“Vamos a instalar el hub exportador más importante de Sudamérica, con exportaciones por U\$S 37.500 millones por año”, aseguran desde la petrolera.



El CEO y presidente de YPF, Horacio Marín, destacó el crecimiento de la actividad en Vaca Muerta y de los proyectos vinculados al GNL y adelantó que la compañía invertirá en 2026 unos U\$S 6.000 millones en distintos proyectos y que U\$S 4.200 millones serán en Vaca Muerta.

Según detalló, la compañía proyecta un aumento sostenido en la actividad de perforación, con 17 equipos operativos hacia fin de año y un objetivo de 39 rigs, que son plataformas de perforación, para 2029.

El presidente de la petrolera estatal destacó la magnitud del proyecto de GNL que impulsa la empresa y manifestó que “es el proyecto final más grande de la historia de Latinoamérica porque es muy rentable y muy potente”.

Además, aseguró que la petrolera estatal “sólo aumentará en un 10% el valor de sus combustibles” a raíz del conflicto de Medio Oriente porque, dijo, “ese es el

porcentaje de afectación que tiene por la guerra de Estados Unidos e Israel contra Irán”.

“No vamos a especular con la suba internacional del precio del petróleo porque asumimos un compromiso con los consumidores de que la nafta va a aumentar cuando aumente el precio del barril de petróleo y va a bajar cuando en el mercado internacional baje el precio del petróleo”, señaló Marín.

Además, aclaró que el actual nivel del precio del petróleo responde a factores coyunturales y aseguró que el valor elevado del barril no se mantendrá en el tiempo.

El máximo directivo de la petrolera estatal explicó que el escenario internacional, marcado por conflictos geopolíticos, impacta directamente en el mercado energético y dijo que “una guerra es un cisne negro para los precios y por eso el elevado costo del barril es transitorio”.

El CEO de YPF consideró que si-

tuaciones como restricciones en puntos clave del comercio global, como las que se dan en el estrecho de Ormuz, generan distorsiones en la oferta que elevan los precios de forma momentánea.

“No se puede sostener un mundo con una restricción del 15% del petróleo y cuando todo se normalice los precios van a volver a valores lógicos”, agregó.

Marín remarcó que “YPF no especula y traslada lo mínimo a los consumidores porque absorbe parte del impacto porque se posiciona en función de valores previos a los conflictos internacionales con el objetivo de mantener la estabilidad del mercado interno”.

Marín también proyectó el impacto que podría tener el desarrollo del shale en la economía del país y estimó que hacia 2032 “la Argentina podría alcanzar exportaciones de entre 40 mil y 50 mil millones de dólares anuales y generar más de 40 mil puestos de trabajo directos e indirectos”.

Entre los proyectos clave mencionó el VMOS y el Argentina LNG, que permitirán consolidar un hub exportador de energía en la región.

“Vamos a instalar el hub exportador más importante de Sudamérica, con exportaciones por 37.500 millones de dólares por año”, remarcó Marín.

En otro orden, el directivo destacó los resultados operativos de la compañía, que muestran avances en eficiencia y productividad.

“YPF alcanzó un margen EBITDA ajustado a 22,6 dólares por barril en el cuarto trimestre de 2025 impulsado por mejoras en los procesos y control de costos”, explicó el CEO de YPF.

En el área de refinación, según Marín, “la empresa logró niveles de utilización cercanos al 100% mientras que en el segmento de producción no convencional se registraron costos de extracción de 4,4 dólares por barril equivalente en sus principales bloques de Vaca Muerta”. ■

COMPROMETIDOS CADA DÍA

**PARA BRINDAR UN SERVICIO
SEGURO, CONFIABLE Y DE CALIDAD**

Más de 2,4 millones de clientes confían
en nuestra red de 18.500 km




MetroGAS

Figueroa y un reclamo clave para la industria

“Estamos trabajando para lograr que el derecho de importación de los bienes de capital sea 0%”, aseguró el gobernador de Neuquén.



El gobernador de Neuquén, Rolando Figueroa, anunció estar trabajando junto al ministro de Desregulación y Transformación del Estado, Federico Sturzenegger, “para lograr que el derecho de importación de bienes de capital sea 0%”,

Y destacó que la provincia “está desarrollando distintas obras para apoyar el desarrollo de Vaca Muerta y también para incentivar la producción de esa formación no convencional”.

Figueroa dijo que “en la actualidad se vive un ambiente muy propicio para las inversiones”. El desarrollo de Vaca Muerta, que representa el 60% del total de la

producción de petróleo en Argentina, que mes a mes alcanza nuevos récords y que ya supera los 600 mil barriles diarios, cobra vital importancia en la actualidad debido al aumento del precio de ese producto como consecuencia del conflicto que enfrenta a Estados Unidos e Israel contra Irán.

Vaca Muerta ya produce un millón de barriles de petróleo por año y genera inversiones por unos 10 mil millones de dólares sólo en la extracción de ese mineral.

Figueroa también destacó la oportunidad para avanzar con el desarrollo del GNL y dijo que “ya estamos pensando en esa variable de cara al 2030 porque nos da otro tipo de horizonte a toda la industria”.

El gobernador de Neuquén sostuvo que el crecimiento de Vaca Muerta “no solo favorece al sector petrolero si no que también impulsa el desarrollo de las Pymes y la creación de nuevos puestos de trabajo”.

“Este impulso tiene un fuerte apoyo a través del RIGI, de una economía estabilizada y del Ministerio de Economía, que muestra mucha recepción a los requerimientos de la provincia”, agregó.

“Estos apoyos se traducen en medidas como la baja de 10 puntos en el impuesto a la renta y en la baja del impuesto al valor agregado, lo que nos hace más competitivos”, subrayó el mandatario neuquino.

Figueroa manifestó que el desarrollo de Vaca Muerta también permite avanzar en un proceso de sustitución de importaciones que beneficiará a toda la industria local y dijo que en la provincia “ya se trabaja en la creación de ductos, lo que nos permite pensar en como llevar el petróleo y el gas a los barcos para que se pueda exportar”.

En esta tarea, según Figueroa, también resulta clave el rol de complementariedad brindado por la provincia de Río Negro.

“Además, todo este proceso lleva a un desarrollo de infraestructura para toda la población, lo que se manifiesta en la construcción de 160 aulas por año por la llegada de 4 mil nuevos alumnos por año por la migración poblacional que se vive en Neuquén a raíz de la llegada de nuevos trabajadores”, añadió.

“El año pasado en la provincia de Neuquén nacieron 6.000 chicos y se mudaron 21.000 personas, lo que quiere decir que tenemos multiplicado el crecimiento vegetativo de la población por 3,5 con el fenómeno migratorio”, puntualizó el gobernador neuquino.

“También se nota en la creación de caminos, ya que en toda su historia Neuquén hizo 1.200 kilómetros de pavimento y sólo en los dos últimos años materializó 800 kilómetros”, remarcó el gobernador neuquino.

En otro orden, Figueroa se refirió a lo que se conoce como el upstream petrolero y sostuvo que “la posibilidad de llevar la alícuota del impuesto a la renta, lo mismo que tiene los Estados Unidos, la posibilidad de generar la amortización acelerada, la posibilidad también de tomarse el IVA, son acciones específicas que tomó el Estado Nacional para que esto pueda resultar viable”. ■

Fuente: Mejor Energía y El Economista

José María y Filo del Sol: de qué se trata el mega proyecto en San Juan

Con proyectos como José María y Filo del Sol, la minera Vicuña Corp busca posicionar a Argentina entre los cinco mayores productores de cobre del mundo.



El CEO de Vicuña Corp, Ron Hochstein, confirmó que esa compañía minera “ya invirtió U\$S 790 millones de dólares” en su proyecto de extracción de cobre en la provincia de San Juan y dijo que ese aporte “permitió la creación de 1.000 puestos de trabajo directos y la ocupación de algo más de 300 proveedores”.

Vicuña Corp, controlada por BHP y Lundin Mining, anunció hace un mes una inversión récord de U\$S 18.000 millones para un mega proyecto de extracción de cobre en la provincia de San Juan.

La iniciativa incluye los desarrollos José María y Filo del Sol e iniciará la producción en 2030, con una inversión inicial de 7 mil millones.

“El objetivo es posicionar a la Argentina entre los 5 principa-

les productores de cobre a nivel mundial”, señaló Jack Lundin, director general de Lundin Mining.

Lundin destacó que el motor de estas inversiones es el RIGI, que, dijo, “brinda un marco de seguridad y una previsibilidad que marcan un cambio de tendencia para aprovechar las oportunidades que el mundo está ofreciendo”.

En ese sentido, Hochstein aseguró que durante los primeros 10 años la compañía prevé una producción acumulada de 2,5 toneladas de cobre, 5,5 millones de onzas de oro y 214 millones de onzas de plata.

“Además, avanzamos en la construcción del “Corredor Norte” y otras licitaciones que incluyen una inversión inmediata de 500 millones de dólares para concretar una línea de alta tensión de 500 kilovats”, sostuvo el director general de Vicuña Corp.

“Estos proyectos a desarrollar hasta 2030 prevén la creación de unos 5 mil puestos de trabajo directos y otros 10 mil indirectos con impacto principalmente en los proveedores de las localidades de Iglesia y Jáchal.

Tanto Lundin como Hochstein destacaron que además de las políticas del Gobierno de Javier Milei en fomento de la actividad minera, las decisiones de la compañía se basan en un factor clave que radica en la riqueza que ofrece la provincia de San Juan en cuanto a la cantidad y calidad de los minerales que ofrece.

Asimismo, ambos destacaron que esa riqueza “es cero” si está bajo tierra y que sólo tendrán valor “si se logra extraerla con recursos genuinos y proyectos que respeten el cuidado del medio ambiente y de los recursos naturales. ■

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



A.M.E.N.A.
Asociación Mendoquina de Expendedores de Nafta y Afines de Mendoza.

C.A.P.E.G.A. Cámara de Comerciantes de Derivados de Petróleo, Garages y Afines de Tucumán.

C.E.C. NEUQUEN Y RIO NEGRO.
Cámara de Expendedores de Combustibles y Afines de Neuquén y Río Negro

C.E.C.A. SAN JUAN. Cámara de Expendedores de Combustibles y Afines de la Provincia de San Juan.

C.E.C.A. SAN LUIS Cámara de Expendedores de Combustibles y Afines de San Luis

C.E.C.A.C.H. Cámara de Expendedores de Combustibles y Afines del Chaco.

C.E.C.A.E.R. Cámara de Estaciones de Combustibles Anexos de Entre Ríos.

C.E.C.L.A. LA PAMPA Cámara de Expendedores de Combustibles, Lubricantes y Afines de La Pampa

C.E.C. JUJUY
Cámara Expendedores de Combustibles de Jujuy

F.E.C.R.A: Federación de Empresarios de Combustibles de la República Argentina

C.E.P.A.S.E.
Cámara de Expendedores de Subproductos del Petróleo y Anexos de Santiago del Estero

C.E.S.A.N.E. Cámara de Estaciones de Servicio y Afines del Nordeste.

C.E.S.COR
Cámara de Estaciones de Servicio de Corrientes

C.E.S.E.C.A. Cámara de Estaciones de Servicio Expendedores de Combustibles y Afines de Salta.

F.A.E.N.I. Federación Argentina de Expendedores de Nafta del Interior - Santa Fe.

F.E.C.A.C. Federación de Expendedores de Combustibles y Afines del Centro de la República - Córdoba -

CERAWEEK 2026: EL MUNDO EN CRISIS, VACA MUERTA EN JUEGO



En el mayor evento energético, la Argentina ganó protagonismo entre tensiones globales, suba de la demanda y disputa por inversiones. CEOs y funcionarios pusieron a Vaca Muerta en el radar

En medio de guerras, volatilidad de precios y una creciente competencia por la energía, CERAWEEK 2026 volvió a convertir a Houston en el centro del poder energético global. Pero esta vez, con un dato que no pasó desapercibido: la Argentina empezó a colarse en la conversación grande.

El evento —organizado por S&P Global— reúne a miles de ejecutivos, funcionarios y expertos bajo una consigna que define el momento: energía, tecnología y geopolítica ya no se discuten por separado. Y en ese nuevo tablero, el shale y el gas natural licuado (GNL) aparecen como piezas clave. Ahí es donde entra en juego Vaca Muerta.

Uno de los mensajes más fuertes llegó de Mike Wirth, quien elogió el potencial del shale argentino y destacó un cambio en el clima de inversión. Según el ejecutivo de Chevron, los problemas históricos del país estaban “por encima del suelo” —regulación, restricciones y marco económico— y comenzaron a corregirse, lo que abre una nueva etapa para la producción.

El respaldo no fue aislado. En paralelo, el líder de Grupo Techint, Paolo Rocca, planteó que en un

mundo fragmentado por tensiones entre potencias, la consistencia de las cadenas de suministro será el activo clave. En ese escenario, posicionó a la Argentina como un proveedor confiable de largo plazo, especialmente en shale y GNL.

La geopolítica, de hecho, atraviesa toda la cumbre. La guerra en Medio Oriente y las tensiones en rutas críticas como el Estrecho de Ormuz mantienen en alerta a los mercados. Desde Estados Unidos, el secretario de Energía Chris Wright defendió la estrategia de energética basada en mayor producción de petróleo, gas y nuclear, mientras que empresas alertaron sobre el impacto que una disrupción prolongada podría tener en la economía global.

En ese contexto, la seguridad energética se convirtió en la palabra clave. Y allí vuelve a aparecer Vaca Muerta como telón de fondo: una fuente de recursos capaz de aportar estabilidad en un mercado global cada vez más incierto.

Otro eje central es el crecimiento explosivo de la demanda eléctrica, impulsado por la inteligencia artificial y los centros de datos. La industria ya no discute solo cuánto producir, sino cuán rápido puede hacerlo. Según Rocca, incluso pequeñas mejoras en

la recuperación de hidrocarburos gracias a la IA podrían tener un impacto enorme en formaciones como Vaca Muerta.

El gas y el GNL también dominan la agenda. Con proyecciones de fuerte crecimiento hacia 2050, se consolidan como el combustible de transición y como soporte de sistemas eléctricos más exigidos. Para la Argentina, esto refuerza el atractivo de proyectos como Argentina LNG, que buscan escalar exportaciones desde la Patagonia.

Desde el plano político, el gobernador de Río Negro, Alberto Weretilneck, destacó que el contexto global abre una ventana de oportunidad para exportar energía desde la costa atlántica. Y anticipó posibles avances en nuevos socios para proyectos de GNL, en un clima que describió como de creciente interés internacional por el país.

Con precios bajo presión, conflictos abiertos y una carrera tecnológica en marcha, lo que se discute en Houston tiene impacto directo en el futuro energético argentino. La conclusión que deja la cumbre es clara: en un mundo que busca seguridad y nuevos proveedores, Vaca Muerta ya no es una promesa lejana, sino una carta concreta en la mesa global. ■

GEOPARK inicia perforación en Vaca Muerta con una inversión de U\$S 100 millones



GeoPark anunció el inicio de las operaciones de perforación en el bloque Loma Jarillosa Este, ubicado en la formación Vaca Muerta, en la provincia de Neuquén. Se trata de la primera campaña de la compañía en este yacimiento no convencional, considerado uno de los más relevantes a nivel global.

El comienzo de los trabajos marca un paso clave en el plan de expansión de la empresa en Argentina, donde busca consolidarse como un nuevo operador de referencia dentro de la Cuenca Neuquina.

Para llevar adelante esta etapa, GeoPark articuló una red de más de 30 empresas contratistas de distintas especialidades, mediante la firma de 40 acuerdos comerciales, lo que genera un impacto significativo en la cadena de valor local y regional.

La compañía proyecta invertir entre 80 y 100

millones de dólares durante 2026 para el desarrollo del bloque. Con este impulso, apunta a aumentar su producción en el país desde los actuales 1.500 barriles diarios hasta un rango de entre 5.000 y 6.000 barriles hacia fin de año.

El plan a mediano plazo es aún más ambicioso: la firma prevé multiplicar por diez su producción en los próximos tres años, con la meta de alcanzar cerca de 20.000 barriles diarios hacia finales de 2028.

“Vaca Muerta es uno de los yacimientos no convencionales más dinámicos del mundo y estamos construyendo aquí una posición central dentro de nuestro portafolio regional”, señaló Ignacio Mazariegos, Country Director de GeoPark en Argentina. “Cada pozo que perforamos nos acerca al objetivo de consolidarnos como un operador relevante con una plataforma rentable y sostenible en el largo plazo”, agregó. ■

Los puntos más destacados del contrato entre PCR y la minera Piedra Grande

La minera industrial Piedra Grande firmó un contrato de suministro eléctrico con PCR para abastecer con energía renovable a sus centros operativos de Mercedes, Patagonia y NOA.

El convenio, con una vigencia de cinco años, se inscribe en la estrategia de descarbonización de la compañía y en el crecimiento del mercado corporativo de energías limpias.

El acuerdo contempla el suministro de electricidad de origen eólico proveniente de los parques Mataco III y Vivoratá, ubicados en la provincia de Buenos Aires y operados por PCR. Esta provisión permitirá cubrir una parte significativa del consumo energético de las plantas industriales de Piedra Grande, reduciendo su dependencia de fuentes convencionales.

Desde PCR destacaron que el contrato consoli-

da su posicionamiento como proveedor de energías renovables para el sector privado. La compañía, con más de 100 años de trayectoria en el país, opera actualmente cuatro complejos eólicos con una potencia total de 545 MW en Santa Cruz, Buenos Aires y San Luis, además de mantener operaciones en petróleo, gas y cemento.

Ariel Costanzo, director de Energías Renovables de PCR, destacó: “Este acuerdo con Piedra Grande refuerza el camino de crecimiento que venimos desarrollando en PCR como proveedores de energía renovable para el sector corporativo. Nos permite seguir demostrando que es posible ser competitivos y, al mismo tiempo, acompañar a las empresas en la transición hacia un modelo energético más sostenible”. ■



TGS anunció la mayor inversión de la historia para un proyecto NGL's en Argentina

La empresa invertirá U\$S 3.000 millones de dólares en el mayor proyecto de procesamiento de líquidos de gas natural de la historia de Argentina, con impacto directo en Vaca Muerta y miles de empleos.



En el marco de la Argentina Week en Nueva York, Transportadora de Gas del Sur (TGS) presentó su revolucionario Proyecto NGL's, que con una inversión de aproximadamente U\$S 3.000 millones de dólares, se posiciona como el mayor proyecto de la historia del país para el procesamiento de líquidos de gas natural.

Esta iniciativa, que representa una de las apuestas más grandes para el desarrollo energético de la región, busca industrializar los líquidos de gas natural a través de la construcción de infraestructura de procesamiento, transporte, fraccionamiento y exportación.

El Proyecto NGL's no solo será el más grande de la región, sino que se erige como una pieza clave para el desarrollo de Vaca Muerta, al resolver uno de los principales cuellos de botella en el sector energético: la falta de capacidad para procesar los líquidos de gas natural asociados a la producción de hidrocarburos.

TGS ya ha firmado acuerdos con varias de las principales operadoras de Vaca Muerta y continúa negociando con otras compañías para asegurar el éxito del proyecto.

Marcelo Mindlin, presidente de Pampa Energía, empresa co-controlante de TGS, destacó: "Hace más de 25 años que Argentina no concretaba un proyecto de procesamiento de líquidos de esta magnitud. Esta inversión es clave para solucionar los cuellos de botella en Vaca Muerta y consolidar el salto exportador del país. Con iniciativas como esta, TGS y sus accionistas están demostrando su compromiso con el crecimiento y desarrollo de la Argentina."

Por su parte, Marcelo Sielecki, de la familia Sielecki, también co-controlante de TGS, remarcó que este proyecto forma parte de la visión de largo plazo de la compañía: "El Proyecto NGL's es una pieza central de nuestra estrategia. Nos permitirá consolidar un proyecto de escala, con un fuerte impacto positivo en la



balanza comercial y en el desarrollo energético e industrial de Argentina."

En tanto, Oscar Sardi, CEO de TGS, agregó que el proyecto se llevará a cabo a lo largo de cuatro provincias con un plazo

de ejecución de 45 meses. Además, resaltó que se espera la creación de 4.000 puestos de trabajo directos y 15.000 empleos indirectos, lo que fortalecerá el empleo local. ■

El GLP argentino en la mira ante la incertidumbre mundial



hasta el 100% en distintos mercados se convirtió en uno de los ejes centrales del debate, junto con las crecientes preocupaciones por el abastecimiento y la seguridad energética a nivel global.

En ese marco, Cascales destacó que Argentina tiene un crecimiento sostenido de su producción. En 2025, el país alcanzó 1,6 millones de toneladas exportadas, más del doble del consumo interno. A su vez, remarcó las inversiones en marcha que permitirán ampliar significativamente la capacidad exportadora.

“El país se posiciona como un destino clave para las inversiones en energía, especialmente a partir del desarrollo de Vaca Muerta, una de las principales reservas de shale gas y shale oil del mundo”, sostuvo. En Argentina, unas 20 millones de personas (46,30% de la población) requiere de garrafas para calefaccionarse y cocinar. Además, es esencial para las industrias, comercios y actividades agropecuarias, especialmente, en las provincias donde no cuentan con gas natural (Formosa, Chaco, Corrientes y Misiones). Y el sector del GLP atraviesa una transformación profunda, gracias al Decreto 446/2025, que avanzó en la desregulación del mercado, dejando al Estado enfocado en aspectos técnicos y de seguridad. ■

En un contexto internacional atravesado por la volatilidad y el conflicto bélico, se llevó a cabo en Buenos Aires el 39° Congreso de la Asociación Iberoamericana de Gas Licuado de Petróleo.

Cerca del 30% del GLP no logra salir del Estrecho de Ormuz, lo que genera una creciente preocupación por el abastecimiento, especialmente en Asia.

El presidente de la Cámara de Empresas Argentinas de Gas Licuado de Petróleo (CEGLA), Pedro Cascales, destacó ante representantes de más de 20 países, que “Argentina se posiciona como un destino clave para las inversiones en energía, especial-

mente a partir del desarrollo de Vaca Muerta, una de las principales reservas de shale gas y shale oil del mundo”, sostuvo. En un contexto internacional atravesado por la volatilidad y el conflicto bélico, se lleva a cabo en Buenos Aires el 39° Congreso de la Asociación Iberoamericana de Gas Licuado de Petróleo, donde la crisis energética que elevó el precio del barril de petróleo por encima de los 100 dólares y disparó el valor del GLP entre un 30% y

Desarrollo e innovación para la industria del petróleo y el gas.





PETRÓLEO Y MINERÍA: PROYECTAN INVERTIR MÁS DE US\$ 25.000 MILLONES EN ARGENTINA

Con la inflación en retroceso y nuevos incentivos para grandes proyectos, ejecutivos globales vuelven a mirar al país. Energía —impulsada por Vaca Muerta— y minería aparecen como los principales destinos del capital.

Los sectores del petróleo y la minería volvieron al centro de la agenda de los empresarios que analizan invertir en Argentina. Con una macroeconomía más estable y nuevas reglas para grandes proyectos, ejecutivos de empresas globales proyectan desembolsos que podrían superar los US\$25.000 millones en los próximos años, con foco en energía y recursos naturales.

El interés surge de la 29° encuesta global a CEOs elaborada por PwC, que muestra un renovado optimismo entre los líderes empresariales respecto del potencial de crecimiento del país, especialmente en sectores vinculados a la explotación de recursos estratégicos.

En ese escenario, la energía — con el desarrollo de Vaca Muerta como principal motor— y la minería aparecen como los dos grandes polos de atracción para nuevas inversiones.

El informe indica que el interés no se limita a empresas locales. El 23% de los CEOs de Brasil y el 13%

de los de Uruguay planean invertir en Argentina durante los próximos doce meses. También aparecen señales desde otras economías: un 10% de ejecutivos de Estados Unidos y un 8% de líderes de China y México consideran al país como destino para futuros proyectos.

El optimismo se explica, en parte, por una mejora en las expectativas económicas. Según el relevamiento, el 87% de los CEOs argentinos prevé que la economía crecerá hacia 2026, un nivel de confianza superior al de otros mercados de la región.

Otro factor que impulsa el interés inversor es el Régimen de Incentivo para Grandes Inversiones (RIGI), el esquema diseñado para atraer capital a proyectos de gran escala. De acuerdo con estimaciones del informe de fusiones y adquisiciones de PwC, este régimen podría movilizar inversiones por más de US\$25.000 millones en sectores como minería, energía renovable, gas natural licuado, siderurgia y desarrollo portuario.

“El contexto actual representa una gran oportunidad para im-

pulsar proyectos que mejoren la competitividad y modernización de la economía”, señaló Miguel Urus, socio de PwC Argentina.

El informe también destaca el cambio en el clima macroeconómico. La inflación interanual se redujo desde 117,8% a fines de 2024 a 31,5% hacia el cierre de 2025. Aun así, el 38% de los ejecutivos considera que el aumento de precios seguirá siendo un riesgo relevante en el corto plazo.

En paralelo, muchas empresas comenzaron a replantear sus estrategias de negocio. Más de la mitad de los CEOs analiza expandirse hacia nuevas actividades, con especial interés en la minería, la tecnología y los sectores energéticos.

La transformación tecnológica también aparece en el radar corporativo. El 23% de las compañías ya utiliza herramientas de inteligencia artificial para desarrollar productos y servicios, aunque solo el 41% considera haber realizado las inversiones necesarias para aprovechar plenamente su potencial. ■

Energía renovable para tu empresa

#LiderazgoMadoGenneia

En Genneia te ofrecemos la solución más eficiente y competitiva para tus operaciones.

■ **Líderes en energía renovable en Argentina, con +1500 MW de capacidad instalada.**

■ **Impulsamos el desarrollo energético del país, con un 23% de la generación eólica y solar, a través de nuestros 14 parques eólicos y solares.**

■ **+100 empresas de todos los sectores** confían en nosotros para optimizar sus operaciones, reducir su huella de carbono y mejorar su competitividad.



Conectate con nosotros escaneando el siguiente código QR

genneia

#1
EN
RENO
VABLES

MINERÍA: récord de exportaciones y futuro promisorio para 2035

Un informe privado proyecta que para el año 2035 las exportaciones mineras podrían alcanzar los U\$S 23.800 millones.

Un grupo educativo Aprendamos de Minería (ADM) publicó su informe anual "25 datos de la Minería 2025", donde destaca que la minería se consolidó como el quinto complejo exportador de Argentina, con exportaciones por U\$S 6.037 millones, un crecimiento interanual de casi 30% y representando aproximadamente el 7% del total de las ventas externas del país.

Entre los datos más sobresalientes, el oro se mantiene como el principal producto exportado (68% del total), seguido por el litio, que registró un crecimiento interanual del 40,3%, sumando U\$S 905 millones.

Santa Cruz se posiciona como la principal provincia exportadora con U\$S 2.383 millones. Por su parte, en Catamarca la minería tiene la mayor incidencia económica, representando el 93,5% de

sus exportaciones totales.

La industria emplea actualmente a 5.000 mujeres de forma directa, reflejando un avance en la inclusión dentro del sector.

El informe proyecta que para el año 2035 las exportaciones mineras podrían alcanzar los U\$S 23.800 millones.

La Cámara Argentina de Empresas Mineras (CAEM), la principal entidad que agrupa a las compañías del rubro, también ha publicado estimaciones y balances que confirman la tendencia positiva. Según informes del organismo elaborados junto con la Bolsa de Comercio de Rosario, las exportaciones mineras proyectadas para 2025 podrían superar récords históricos, incluso bajo escenarios conservadores, gracias principalmente a los precios internacionales elevando el valor

de las ventas pese a retrocesos en volúmenes productivos de algunos minerales.

La CAEM indica que el oro y la plata representan más del 80% de la canasta exportadora, con expectativas de crecimiento constante del litio, clave para la transición energética global.

INCLUSIÓN, EMPLEO Y EDUCACIÓN EN MINERÍA.

El informe de ADM resalta además un aumento en la participación femenina en el sector, con más de 5.000 mujeres empleadas directamente, un símbolo de apertura y diversidad en una industria tradicionalmente dominada por hombres.

En paralelo, ADM está revolucionando la comunicación educativa sobre minería, utilizando herramientas como inteligencia artificial y contenidos audiovisuales, con el objetivo de cerrar la brecha de conocimiento y acercar información precisa a docentes, alumnos y público general sobre el impacto y la realidad de la minería en Argentina. ■

Proyecto	Provincia	Estado	Capex (mill. US\$)	Recursos totales (ktn.)	Ley minera promedio (% Cu)	Controlantes	Inicio estimado	Vida útil	Producto
Altar	San Juan	Evaluación Económica Preliminar	1.593	14.456	0,43	Aldebaran Resources Inc. (80%); Sibanye Stillwater (20%)	2030	45	Concentrado
El Pachón	San Juan	Factibilidad	9.460	25.400	0,5	Glencore Plc. (100%)	2034	24	Concentrado
Filo Del Sol	San Juan	Prefactibilidad	1.805	31.746	0,41	Lundin Mining Corporation (50%); BHP Group Corp. (50%)	2030	13	Concentrado Cátodos
Josemaría	San Juan	Construcción	4.061	6.210	0,28	Lundin Mining Corporation (50%); BHP Group Corp. (50%)	2030	19	Concentrado
Los Azules	San Juan	Factibilidad	3.168	11.521	0,4	McEwen Inc. (47%); Stellantis (19%) & otros	2030	28	Cátodos
Mara	Catamarca	Factibilidad	4.000	6.150	0,47	Glencore Plc. (100%)	2031	23	Concentrado
San Jorge (PSJ Cobre Mendocino)	Mendoza	Prefactibilidad	559	1.199	0,48	Zonda Metals GmbH (90%); Grupo Alberdi (10%)	2029	16	Concentrado
Taca Taca	Salta	Factibilidad	3.583	11.657	0,43	First Quantum Minerals Ltd. (100%)	2030	32	Concentrado
Reinicio Alumbra	Catamarca	Mantenimiento	230	-	-	Glencore Plc. (100%)	2028	4	Concentrado

* El proyecto Filo del Sol y Josemaría (en conjunto, "Vicuña"), es un acuerdo conjunto 50/50 entre las empresas Lundin Mining y BHP.



Somos energía que crece



cgc.energy



company/cgc

GUERRA Y PETRÓLEO: EL SHOCK QUE PUEDE LLENAR DE DÓLARES A ARGENTINA



La suba del Brent tras la ofensiva de Estados Unidos e Israel sobre Irán reconfigura el mercado global. Argentina enfrenta el salto de precios con mayor capacidad de exportar crudo y capturar divisas.

La ofensiva militar conjunta de Estados Unidos e Israel sobre Irán, iniciada el 28 de febrero, tuvo un impacto inmediato en el mercado internacional del crudo.

Según el análisis de Gustavo Araujo, Head of Research de Criteria, el canal de transmisión fue directo: el mercado incorporó rápidamente una mayor prima de riesgo geopolítico ante la posibilidad de interrupciones en la oferta global.

PRECIO Y CANTIDAD: UNA COMBINACIÓN INÉDITA

Desde el punto de vista macroeconómico, el efecto más relevante para Argentina se observa en los términos de intercambio. A diferencia de episodios anteriores —como la antesala de la invasión rusa a Ucrania en 2022— el país enfrenta este shock con una elasticidad de oferta mucho mayor.

El crecimiento sostenido de la producción no convencional en Vaca Muerta cambió la ecuación. Hoy el impacto no se limita a mejores precios internacionales, sino que se potencia con mayores volúmenes exportables. En otras palabras: precio y cantidad se alinean.

Un incremento permanente en la cotización del crudo tiene efectos directos sobre el saldo

comercial energético, la recaudación por derechos de exportación y la generación de divisas. Con una producción que supera ampliamente los niveles de hace tres años, el país está en condiciones de capturar una porción mayor de esa renta extraordinaria.

Vista Energy, YPF y Pampa Energía capitalizan el efecto a través de mayores ingresos por exportaciones.

IMPACTO EN EMPRESAS Y CUENTAS EXTERNAS

A nivel microeconómico, compañías como Vista Energy, YPF y Pampa Energía capitalizan el efecto a través de mayores ingresos por exportaciones, expansión de márgenes operativos y fortalecimiento de su capacidad de inversión.

El efecto combinado mejora el flujo de caja del sector, robustece balances y potencia planes de de-

sarrollo en áreas no convencionales.

En el frente externo, el impacto puede traducirse en un alivio para la restricción de divisas. Un petróleo más caro, en un contexto de mayor producción local, amplía el superávit energético y contribuye a sostener la estabilidad macroeconómica.

LA CLAVE: CUÁNTO DURA LA GUERRA

El factor decisivo es la persistencia del nuevo nivel de precios. Si el conflicto consolida una prima de riesgo geopolítico más elevada en el mercado petrolero, Argentina podría transformar el shock en una mejora estructural de su sector externo.

Si, en cambio, la escalada se modera y el crudo retrocede, el efecto quedará acotado a una mejora coyuntural en resultados empresariales y expectativas financieras. ■



Del cuello de botella al salto exportador: El gas argentino va por todo

En un seminario de MEGSA, el especialista Marcelo Hirschfeldt destacó el crecimiento sostenido del no convencional y el potencial del GNL para duplicar la producción nacional.

Durante un webinar organizado por MEGSA sobre hidrocarburos en Argentina -con foco en el balance 2025 y las perspectivas-, el especialista Marcelo Hirschfeldt, director de Oil Production Consulting, aseguró que el país se encamina a convertirse en un proveedor relevante de gas a nivel global.

El análisis puso el foco en el avance sostenido del no convencional y en los proyectos de infraestructura que permitirán ampliar la capacidad de transporte y exportación, uno de los principales cuellos de botella históricos del sector.

“Hoy se viene trabajando fuerte en la capaci-

dad de transporte, tanto de petróleo como de gas, lo que va a permitir no solo abastecer el mercado interno sino también avanzar hacia la exportación”, explicó Hirschfeldt.

Uno de los puntos centrales de la exposición fue el desarrollo del gas natural licuado (GNL), clave para insertar a la Argentina en el mercado internacional. Según detalló, los proyectos en marcha permitirían alcanzar una capacidad de exportación de hasta 24 millones de toneladas anuales.

Ese volumen equivale a entre 90 y 100 millones de metros cúbicos diarios, lo que implicaría prácticamente duplicar la producción actual de gas del país.

“Estamos hablando de un salto estructural. Si estos proyectos se concretan, Argentina puede transformarse en un proveedor confiable de un recurso que el mundo necesita”, sostuvo.



El informe presentado durante el webinar refleja una tendencia clara: tanto la producción de petróleo como de gas crecen de manera sostenida, impulsadas casi exclusivamente por Vaca Muerta.

Actualmente, cerca del 97% de la producción no convencional se concentra en la cuenca neuquina, consolidando su rol dominante en el mapa energético nacional. Además, las reservas siguen la misma lógica: más del 60% del petróleo y el 70% del gas del país ya provienen de recursos no convencionales.

Este cambio marca un giro estructural en la ma-

triz energética argentina, que deja atrás el protagonismo histórico de los yacimientos convencionales.

En ese sentido, mencionó el crecimiento en las etapas de fractura por pozo, la implementación de monitoreo en tiempo real, el uso de inteligencia artificial y nuevas técnicas de perforación y completación.

“No es solo el recurso. Hay un desarrollo tecnológico muy fuerte que explica por qué la productividad sigue creciendo año a año”, afirmó. ■

Fuente: Artículo publicado por Daniel Barneda en Mejor Energía:





FLOWTEX ejecuta tres cruces HDD de 32” en zona inundable, superando 1.600 metros en condiciones críticas

Alta productividad, ejecución continua y control geotécnico riguroso consolidan la perforación dirigida como solución para cruces complejos en la industria hidrocarburíferos.

Durante los primeros meses del año, Flowtex completó tres cruces consecutivos de oleoducto mediante Perforación Horizontal Dirigida (HDD), totalizando más de 1.600 metros instalados de cañería de 32”, en un entorno de elevada complejidad geotécnica y climática.

Las operaciones se desarrollaron en una llanura húmeda con riesgo de inundación, atravesando formaciones sedimentarias con limos arcillosos blandos en superficie y niveles más competentes con areniscas y nódulos calcáreos en profundidad, lo que demandó una in-

geniería precisa y control permanente de los parámetros de perforación.

Cada cruce fue ejecutado en un plazo del orden de 25 días, con un total de 60 jornadas operativas críticas concentradas en las etapas de perforación piloto, ensanches y pull-back, manteniendo continuidad operativa bajo condiciones meteorológicas adversas.

El principal desafío estuvo asociado a la operación sostenida en condiciones de anegamiento y lluvias recurrentes, donde la gestión de accesos, plataformas y fluidos resultó determinante para evitar interrupciones y preservar la estabilidad del túnel, maximizando la productividad del equipo. ■



AXION ENERGY inaugura una nueva estación de servicio en La Plata

AXION Energy inauguró su nueva estación de servicio en la ciudad de La Plata, ubicada en Diagonal 77 N° 673, frente a Plaza Italia. Esta estación, la única en su tipo en la zona, no solo amplía la cobertura de la empresa, sino que ofrece una experiencia completa que combina combustibles, gastronomía y otros servicios para los vecinos y viajeros.

Con una superficie de 1200 m² y una ubicación estratégica, la estación proporciona un entorno moderno, seguro y accesible. Ofrece estacionamiento exclusivo para clientes y servicio las 24 horas, siguiendo los más altos estándares operativos de la compañía.

“Buscamos ofrecer una experiencia cercana y de calidad, adaptada a las necesidades de cada

comunidad. Esta estación en La Plata refleja nuestro compromiso de seguir innovando y brindando lo mejor a nuestros clientes”, expresó Guillermo Abraham, gerente ejecutivo B2C de AXION Energy.

Además de los servicios tradicionales, la estación integra la Parada Sanguchera, con una variada oferta gastronómica, incluyendo sándwiches ruteros, empanadas, pizzas y hamburguesas. También se suma la nueva Panadería de la Parada Sanguchera, desarrollada junto a La Mantequería.

Con su propuesta innovadora, la estación de La Plata reafirma el compromiso de AXION Energy con el desarrollo local, creando nuevos puestos de trabajo y contribuyendo al crecimiento de la comunidad. ■



Avanza la organización de la AOG Patagonia 2026

El evento clave del sector hidrocarbúrico se realizará del 19 al 22 de octubre en Neuquén, con más de 400 expositores y una agenda ampliada de actividades.

Los preparativos para la Argentina Oil & Gas Patagonia 2026 avanzan con fuerte impulso y proyección de crecimiento, de cara a su realización del 19 al 22 de octubre en el Espacio DUAM de la ciudad de Neuquén.

Tras una edición récord en 2025 en Buenos Aires, el encuentro regresa a la Patagonia con más de 400 mar-

cas expositoras y una superficie de 17.000 metros cuadrados, lo que refleja un incremento significativo en la participación empresarial y en la oferta de actividades.

La edición 2026 ya cuenta con el 100% de sus espacios comercializados y prevé superar la asistencia de años anteriores, cuando más de 17.000 profesionales recorrieron la muestra. En esta oportunidad, habrá cuatro auditorios, una Plaza de Máquinas ampliada y seis carpas para exhibiciones. ■

La 8ª Conferencia Arpel 2026 se realizará en Buenos Aires



Luego de siete ediciones bienales realizadas en Punta del Este, Lima y Cartagena de Indias, la 8ª Conferencia Arpel 2026, organizada por la Asociación de Empresas de Petróleo, Gas y Energía Renovable de América Latina y el Caribe tendrá lugar del 1º al 4 de junio en el Hotel Hilton Buenos Aires bajo el lema "Juntos somos Energía".

La elección de Buenos Aires como sede responde al creciente protagonismo de Argentina en el escenario energético regional, particularmente a partir del desarrollo de Vaca Muerta y del potencial offshore, que han consolidado al país como uno de los puntos de mayor proyección para la industria en la región. ■

CIDEL Argentina en la agenda de este año

Del 14 al 16 de octubre, el Hotel Hilton de Buenos Aires será sede de CIDEL Argentina 2026, uno de los eventos latinoamericanos más relevantes del sector eléctrico.

Por séptima vez, CA-CIER y ADEERA organizan este encuentro académico de alto nivel,

que cuenta con el auspicio de CIER, CIRED y ADELAT. Reunirá a especialistas, investigadores, universidades, funcionarios públicos, empresas y reguladores para analizar y debatir las tendencias de la industria. Reconocido por la excelencia de los trabajos presentados y la calidad técnica de sus partici-

pantes, CIDEL convoca a todos los interesados a reservar la fecha y mantenerse atentos a las próximas novedades, entre ellas la apertura de inscripciones, el llamado a presentación de trabajos técnicos y la agenda preliminar del Congreso.

A través de seis sesiones técnicas, el

Congreso abordará los principales desafíos de la distribución de energía eléctrica y sus servicios asociados. Los contenidos contemplarán aspectos técnicos, regulatorios, medioambientales, de gestión y de optimización de costos, reflejando los retos actuales y futuros del sector. ■



BERTOTTO BOGLIONE



ACOMPañAMOS LOS **PROYECTOS MAS EXIGENTES DE VACA MUERTA**

CON INGENIERÍA, CAPACIDAD PRODUCTIVA Y TECNOLOGÍA CERTIFICADA



+54 9 3472 58-2179

[in](#) Bertotto Boglione

[f](#) Bertotto - Boglione

[@](#) bertottoboglioneok

BERTOTTO-BOGLIONE.COM

iapg



PATAGONIA

19 - 22
OCT 26

Espacio DUAM
Neuquén

aogpatagonia.com.ar

Organiza:



INSTITUTO ARGENTINO
DEL PETRÓLEO Y DEL GAS

Realiza:



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