

prensa

# ENERGÉTICA

Año 23- Número 2 - Junio 2026 - CABA, Argentina

TODO EL OFF THE RECORD



RIQUEZA ENERGÉTICA

# DILEMA PYMES

El sector pyme enfrenta un dilema crítico: producir con menor rentabilidad, ajustar estructuras o salir del mercado. El boom del Shale y la otra mirada sobre el mercado interno.

EL FACTOR ORMUZ Y LOS PRECIOS A FUTURO

CUAL ES EL BREAKEVEN DE VACA MUERTA



**ARVETAS**  
SOCIUDAD ANONIMA  
COMERCIALIZADORA DE GAS Y OTRAS ACTIVIDADES DE SERVICIO  
RIVERO, S.A. - BUENOS AIRES, ARGENTINA  
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](http://www.bringsaustral.com)  
[www.amisa.com](http://www.amisa.com)

# SUMARIO

## 08 - NOTA DE TAPA

El lado B del boom energético

Río Negro incorpora incentivos fiscales

Clima de negocios: el factor inflacionario

## 14 - OPINIÓN

Mario Belardinelli, socio líder de minería en KPMG ARGENTINA

Qué dicen los estudios sobre las tierras raras en Argentina

## 16 - COYUNTURA

## 18 - EMPRESAS Y MARKETING

## 26 - VACA MUERTA

El breakeven de Vaca Muerta oscila entre US\$ 48 y US\$ 61 por barril

Neuquén aporta casi el 72% del petróleo que produce Argentina

McKinsey proyecta un salto de US\$ 170.000 millones de inversión para el shale

YPF completó una etapa clave en el proyecto VMOS

Vista y Trafigura amplían su desembarco en el shale

Vaca Muerta: el modelo que quiere imitar toda Latinoamérica

## 38- RENOVABLES

Genneia completa un parque solar de 180 MW en Mendoza

## 40 - MINERÍA

Argentina y la oportunidad en cobre y litio



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 NECESARIAMENTE 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:

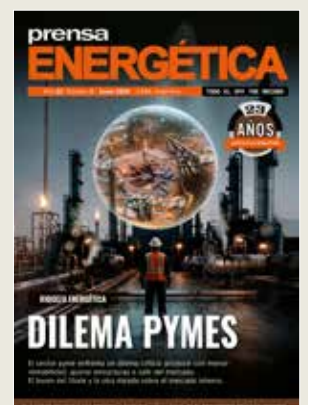
REVISTA DIGITAL:  
[HTTP://ISSUU.COM/GSALIP/DOCS/PRENSA\\_93](http://ISSUU.COM/GSALIP/DOCS/PRENSA_93)

[WWW.FACEBOOK.COM/REVISTAPRENSAENERGETICA](http://WWW.FACEBOOK.COM/REVISTAPRENSAENERGETICA)

E-MAIL: / WEB

danielbarneda@prensa-energetica.com

[WWW.PRENSA-ENERGETICA.COM](http://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

VACA MUERTA BATE RÉCORDS, PERO LAS PYMES ENCIENDEN UNA ALARMA

# EL LADO B DEL BOOM ENERGÉTICO

Mientras las inversiones millonarias impulsan la expansión de Vaca Muerta, empresas neuquinas advierten que pierden terreno frente a grandes jugadores y reclaman reglas que garanticen desarrollo local.



**V**aca Muerta atraviesa uno de los momentos de mayor crecimiento de su historia. Los anuncios de inversiones multimillonarias, los proyectos de exportación, los nuevos oleoductos y la expansión de la producción de petróleo y gas posicionan a la Cuenca Neuquina como el gran motor de la economía argentina. Sin embargo, detrás de los récords y las proyecciones optimistas, las pequeñas y medianas empresas locales advierten que existe una realidad menos visible: la creciente dificultad para sostener su lugar dentro de la cadena de valor energética.

La preocupación fue planteada por la Cámara de Empresas, Industria y Servicios de Añelo (CEISA), que alertó sobre el avance de firmas provenientes de otras provincias y reclamó medidas que permitan fortalecer la participación de proveedores neuquinos en el desarrollo de Vaca Muerta.

El planteo pone sobre la mesa una discusión que comienza a ganar espacio dentro del sector energético: quiénes se benefician realmente del boom de inversiones y cuánto de ese crecimiento queda en la economía local.

“En muchos casos, quienes inicialmente les abrieron las puertas terminan siendo desplazados de los negocios que ayudaron a generar”, advirtió Raúl Pablo Martín, presidente de CEISA, al describir una dinámica que, según las empresas neuquinas, se repite cada vez con mayor frecuencia.

Según explican desde la entidad, numerosas compañías de otras jurisdicciones desembarcan en Neuquén asociándose inicialmente con firmas locales para ingresar al mercado aprovechando herramientas como el Compre Neuquino. Sin embargo, una vez consolidadas, terminan estableciendo vínculos directos con operadoras y contratistas principales, relegando a quienes facilitaron su llegada.

## UN MERCADO CADA VEZ MÁS CONCENTRADO

La expansión de Vaca Muerta elevó la demanda de servicios vinculados a perforación, transporte, logística, mantenimiento, construcción, ingeniería y operaciones de campo. Pero al mismo tiempo incrementó el nivel de exigencia, profesionalización y competencia dentro del sector.



Para muchas pymes regionales, el problema ya no es únicamente acceder al mercado, sino lograr sostener una participación estable frente al desembarco de empresas con mayor capacidad financiera, tecnológica y operativa.

La situación genera una paradoja que preocupa al empresariado neuquino: mientras la actividad energética crece y atrae inversiones históricas, parte del entramado productivo local teme quedar relegado del negocio que se desarrolla en su propio territorio.

Desde CEISA sostienen que la respuesta no pasa solamente por reclamar protección, sino por construir herramientas que permitan ganar escala y competitividad.

“La verdadera fortaleza del entramado productivo local está en la capacidad de las empresas neuquinas para trabajar juntas y desarrollar proyectos comunes”, planteó Martín.

### **OPTIMISMO, PERO CON SEÑALES DE ALERTA**

La situación de las pymes energéticas refleja una realidad más amplia que atraviesa a buena parte del sector proveedor.

Un relevamiento realizado por el Grupo Argentino de Proveedores Petroleros (GAPP), que reúne a

más de 250 empresas vinculadas al petróleo, gas, minería y energía, muestra que el 60% de las compañías mantiene expectativas positivas para 2026 impulsadas por proyectos como RIGI, Vaca Muerta Sur y las iniciativas de exportación de Gas Natural Licuado (GNL).

Sin embargo, el mismo informe revela que más del 65% de las empresas opera con al menos un 25% de capacidad ociosa y que siete de cada diez compañías suspendieron o postergaron incorporaciones de personal.

Los datos reflejan una combinación de optimismo y cautela. Las oportunidades de crecimiento existen, pero todavía no se traducen de manera uniforme en toda la cadena de valor.

### **EL DEBATE SOBRE EL DESARROLLO LOCAL**

La preocupación de las pymes neuquinas también se vincula con una discusión más profunda: cómo garantizar que la riqueza generada por Vaca Muerta se transforme en desarrollo económico regional.

Empresarios y cámaras sectoriales sostienen que el crecimiento no debería medirse únicamente por la producción de barriles o metros cúbicos de gas, sino tam-

bién por la capacidad de generar empleo local, fortalecer proveedores regionales y consolidar un tejido empresarial competitivo.

En ese contexto, entidades como CEISA y el Cluster Vaca Muerta impulsan estrategias de integración entre empresas neuquinas para potenciar capacidades, compartir recursos y acceder a contratos de mayor escala.

La apuesta es construir un ecosistema empresarial capaz de competir en igualdad de condiciones dentro de una industria cada vez más sofisticada.

### **UNA ECONOMÍA DE DOS VELOCIDADES**

El reclamo de las pymes coincide con advertencias formuladas por distintas entidades industriales sobre una creciente concentración del crecimiento económico en sectores extractivos.

Mientras Vaca Muerta, la minería y algunos complejos exportadores muestran indicadores positivos, gran parte de la industria pyme enfrenta problemas de rentabilidad, caída de actividad y pérdida de competitividad.

La preocupación es que se consolide una economía de dos velocidades: una vinculada a los grandes proyectos de inversión y otra integrada por miles de pequeñas empresas que encuentran dificultades para incorporarse plenamente al proceso de expansión.

Por eso, detrás de los récords productivos y las cifras millonarias, emerge una pregunta que comienza a resonar con fuerza en Neuquén: si Vaca Muerta seguirá siendo solamente una historia de crecimiento energético o también podrá convertirse en una verdadera plataforma de desarrollo para las empresas locales.

Porque para muchas pymes de Añelo, el desafío ya no es que lleguen más inversiones. El desafío es no quedar afuera del negocio que ayudaron a construir. ■

# RÍO NEGRO INCORPORA INCENTIVOS FISCALES PARA POTENCIAR PROYECTOS PARA PYMES

La provincia formalizó su adhesión al Régimen de Incentivo para Medianas Inversiones y suma herramientas fiscales para promover nuevas inversiones, ampliaciones empresariales y generación de empleo.

**R**ío Negro completó su incorporación al Régimen de Incentivo para Medianas Inversiones (RIMI), tras la promulgación de la ley provincial que habilita la aplicación de este esquema destinado a fortalecer proyectos productivos y facilitar el crecimiento de pequeñas y medianas empresas.

La medida permite que emprendimientos industriales, comerciales y productivos accedan a beneficios fiscales y administrativos orientados a reducir costos de inversión y acelerar procesos de expansión. Además de las ventajas previstas por la normativa nacional, la provincia incorporará incentivos propios para acompañar la radicación y el desarrollo de nuevas iniciativas.

El régimen está dirigido a micro, pequeñas y medianas empresas que proyecten inversiones vinculadas con la incorporación de tecnología, compra de equipamien-

to, ampliación de instalaciones, obras de infraestructura o mejoras en los procesos productivos. El objetivo es facilitar el acceso a herramientas que permitan incrementar la competitividad y ampliar la capacidad operativa de las firmas.

Entre los beneficios previstos se encuentran mecanismos de recuperación anticipada de impuestos y tratamientos especiales para inversiones productivas. A nivel provincial, también se contemplan medidas destinadas a reducir la carga tributaria y simplificar trámites para quienes desarrollen proyectos dentro del territorio rionegrino.

La adhesión se produce en un contexto de creciente actividad económica en sectores estratégicos como energía, minería, industria, servicios e infraestructura. Desde el gobierno provincial consideran que el nuevo régimen puede transformarse en un complemento para



fortalecer las cadenas productivas locales y generar condiciones más favorables para la inversión privada.

Uno de los principales objetivos es que los incentivos tengan impacto directo en la economía regional, impulsando la contratación de proveedores, la ejecución de obras, la incorporación de tecnología y la creación de puestos de trabajo. En este sentido, las medianas inversiones aparecen como un segmento clave para dinamizar la actividad económica en distintas localida-

des de la provincia.

Con esta decisión, Río Negro amplía su esquema de promoción económica y busca posicionarse como un destino atractivo para proyectos productivos que, sin alcanzar la magnitud de las grandes inversiones, tienen capacidad para generar empleo, agregar valor y contribuir a la diversificación de la matriz económica provincial.



**Laboratorio  
CEDTEC**

**Calidad Certificada**

- Laboratorio Cedtec S.A.
- Liderazgo en control y certificación de materiales clave para la industria
- ISO 9001:2015
- Más de 2 décadas de trayectoria

**CUANDO DE CALIDAD EN EL CONTROL DE MATERIALES SE TRATA**

Montiel 3716 - Tel: (+54-11) 7546-7494 / 5823-0246 - Lugano, CABA. Buenos Aires  
laboratoriocedtec@gmail.com - marketing.laboratoriocedtec@gmail.com



## CLIMA DE NEGOCIOS: LA INFLACIÓN VUELVE A PREOCUPAR AL EMPRESARIADO

La preocupación por la inflación creció 10 puntos en seis meses. La mitad de los empresarios no espera normalización antes de un año.

**E**l dato que más sorprende en esta edición es el salto de la inflación como preocupación: creció diez puntos porcentuales respecto de diciembre de 2025 y pasó a ser el segundo tema de mayor inquietud en el escenario económico, detrás del escenario político (59.8%). La preocupación por el tipo de cambio se ubica tercera con 14.7%.

“Después de varios meses en que parecía que el fantasma inflacionario cedía entre los empresarios, vemos que regresa con

fuerza. Eso no es un dato menor para cualquier decisión de inversión o planificación de mediano plazo”, señaló de Felipe.

### **ESTANCAMIENTO, NO CAÍDA**

El 39.2% de los empresarios describe su situación actual como igual a la del año pasado; el 35.3% dice estar mejor y el 25.5% peor. En empleo, el 71.5% proyecta mantener su planta — sin crecimiento, pero tampoco con destrucción de puestos. Y sobre el nivel de ingresos, el 44% espera que se mantenga igual y

el 37.4% que mejore.

La visión sobre el PBI es moderadamente optimista: el 37.2% estima un crecimiento del 3% y el 32.3% uno del 2%. Pero la mitad de los encuestados advierte que sus negocios no estarán normalizados en menos de un año.

El principal freno: los impuestos. La nueva alarma: la demanda.

Por tercer período consecutivo, la carga tributaria se posiciona como el factor que más afecta el crecimiento empresarial (31.4%). Pero lo que cambia en esta edición es que el nivel de demanda interna sube al segundo lugar (30.4%), desplazando al escenario político (28.4%).

“Ese corrimiento es muy relevante: los empresarios empiezan a mirar menos la política y más la economía real. El problema ya no es sólo quién gobierna, sino si el consumo interno tiene la tracción suficiente para sostener decisiones de expansión”, explicó de Felipe.

El dato que más sorprende: la brecha entre Nación y provincias

En una escala del 1 al 10, los líderes empresariales evaluaron la eficiencia gerencial del Estado. El gobierno nacional obtuvo 6.7 puntos. Los gobiernos provinciales, apenas 3.8. Una diferencia de casi tres puntos que revela una percepción muy crítica de la gestión subnacional y que, según de Felipe, “debería generar un debate que todavía no está ocurriendo con la intensidad necesaria.”

“Los empresarios argentinos no piden solamente reducción impositiva. Piden capital humano, inversión en infraestructura y reglas de juego claras. Eso es exactamente lo que nuestra Agenda Argentina 2026 lleva al centro del debate público”, afirmó el Presidente de LIDE. ■

# Energía que potencia

Generación de Energía | Compresión de Gas | Producción Industrial



90 años

**E**l análisis y comprensión de las llamadas tierras raras en Argentina permite una aproximación que articule tres dimensiones que, en los documentos del Servicio Geológico Minero Argentino (SEGEMAR), de la Cámara Argentina de Empresas Mineras (CAEM), y de KPMG, aparecen como visiones complementarias en estos términos: 1) el grado de conocimiento geológico del recurso, 2) la estructura de la cadena de valor necesaria para su aprovechamiento, y 3) el carácter estratégico que estos minerales adquieren en la economía global contemporánea.

Desde el punto de vista geocientífico, el abordaje de SEGEMAR permite ubicar al país dentro de una categoría precisa: la de territorios con indicios de presencia de tierras raras, pero con un nivel de conocimiento aún en desarrollo. Esta caracterización remite a una distinción fundamental en la economía de los recursos naturales: la diferencia entre ocurrencia geológica y recurso económicamente definido.

La primera refiere a la identificación de condiciones favorables y manifestaciones mineralógicas; la segunda exige información cuantitativa y cualitativa suficiente para evaluar su explotabilidad. No se trata de ausencia de potencial, sino de insuficiencia de información sistemática para transformarlo en activos económicamente valorizables.

Este punto introduce un concepto central: la exploración como proceso de generación de valor. La información geológica no es un insumo pasivo, sino un factor determinante que condiciona la posibilidad misma de estructurar proyectos, reducir incertidumbre y atraer inversión. Sin embargo, aún bajo un escenario de mayor certidumbre

## UN RECURSO ESTRATÉGICO

# QUÉ DICEN LOS ESTUDIOS SOBRE TIERRAS RARAS EN ARGENTINA



**POR MARIO BELARDINELLI, SOCIO LÍDER DE MINERÍA EN KPMG ARGENTINA**

geológica, el desarrollo de este recurso presenta una especificidad que lo diferencia de otros segmentos mineros.

### VALOR AGREGADO

Aquí tiene valor el aporte conceptual que hace CAEM al ubicar el tema en el marco de una cadena de valor extendida y tecnológicamente intensiva. A diferencia de los minerales tradicionales, donde la etapa extractiva captura una porción relevante del valor, en las tierras raras el núcleo económico se desplaza hacia los procesos posteriores, particularmente la separación y refinación.

Esto tiene implicancias estructurales. La separación de elementos de tierras raras requiere

capacidades tecnológicas altamente especializadas, lo que introduce barreras de entrada significativas. La consecuencia es una disociación entre disponibilidad del recurso y la capacidad de capturar su valor.

En términos analíticos, esto implica que la existencia de mineralización no garantiza una posición relevante en la cadena global, en la medida en que las etapas de mayor valor agregado se desarrollan en otros eslabones. El desarrollo de tierras raras no puede ser pensado exclusivamente como una extensión de la actividad extractiva, sino como la posible construcción de un sistema industrial asociado. La opción entre exportar materiales

con bajo nivel de procesamiento o avanzar hacia eslabonamientos más complejos no es técnica sino estratégica, ya que determina el tipo de inserción económica.

### INSUMO CRITICO

Por su parte, la incorporación del enfoque de KPMG permite ampliar el análisis hacia una escala sistémica. En este plano, las tierras raras son interpretadas como parte de un conjunto de insumos críticos cuya relevancia deriva de su función en procesos estructurales de transformación económica. La transición energética, la digitalización y la seguridad tecnológica actúan como vectores de demanda que otorgan a estos minerales un carácter distintivo frente a otros recursos naturales.

Este carácter se vincula con el concepto de criticidad, que no depende únicamente de la disponibilidad física, sino de la relación entre demanda, concentración de la oferta y dificultad de sustitución. En este marco, las tierras raras se inscriben en un sistema de provisión que presenta altos niveles de concentración y, por lo tanto, de vulnerabilidades potenciales.

Esta configuración impulsa estrategias orientadas a diversificar fuentes de abastecimiento y reducir riesgos en las cadenas globales. Así, las tierras raras dejan de ser

consideradas únicamente como insumos industriales para convertirse en activos estratégicos.

Esta transformación tiene implicancias directas para países con potencial geológico incipiente, ya que introduce una ventana de oportunidad asociada a la reestructuración de las cadenas de suministro. Y su aprovechamiento depende de la capacidad de cumplir con requisitos técnicos, económicos e institucionales exigentes.

En este contexto, la noción de competitividad adquiere una dimensión ampliada. No se limita a costos o disponibilidad de recursos, sino que incluye factores como estabilidad regulatoria, capacidad tecnológica y alineamiento con estándares ambientales y sociales.

El país presenta un punto de partida definido por la existencia de indicios geológicos que requieren profundización. A su vez, enfrenta una brecha significativa en términos de capacidades industriales específicas asociadas al procesamiento. Y, finalmente, se inserta en un contexto global que, si bien abre oportunidades, también impone exigencias. Desde una perspectiva conceptual, el problema puede entenderse como la necesidad de alinear tres niveles: conocimiento, capacidad y contexto. El primero remite a la

generación de información geológica que permita transformar potencial en recurso. El segundo al desarrollo de capacidades técnicas e industriales necesarias para capturar valor.

Y el tercero implica la definición de una estrategia de inserción en un sistema internacional en transformación.

En definitiva, las tierras raras no constituyen únicamente un recurso emergente, sino un caso paradigmático donde confluyen geología, industria y geopolítica. Como sugieren, en términos generales, los enfoques de SEGE-MAR, CAEM y KPMG, el desafío no radica en identificar su existencia, sino en construir las condiciones que permitan convertir ese potencial en una posición relevante dentro de una economía global cada vez más estructurada en torno a minerales críticos ■





## Argentina exporta su receta para el shale

La colaboración entre empresas, la estabilidad regulatoria y la licencia social aparecen como factores clave para replicar el crecimiento.

La experiencia acumulada en Vaca Muerta ya no es vista únicamente como un caso de éxito argentino. En la Conferencia Arpel 2026, ejecutivos de empresas líderes del sector coincidieron en que el desarrollo no convencional de la cuenca neuquina se convirtió en una referencia para otros países de América Latina que buscan avanzar en la explotación de recursos shale.

“Lo que da Argentina es un ejemplo que uno podría aplicar en otros países de la región”, afirmó Ignacio Mazariegos, di-

rector de la unidad de negocios de GeoPark en Argentina, durante el panel dedicado al potencial de los recursos no convencionales en América Latina.

Para el ejecutivo, el principal activo que deja Vaca Muerta tras más de una década de desarrollo es la capacidad de demostrar que un proyecto de escala mundial puede construirse en un contexto latinoamericano.

“Ahora estamos hablando de un país como Argentina, con las reglas de Latinoamérica y las condiciones de Latinoamérica, y eso se puede aplicar en otros

países”, sostuvo.

Mazariegos destacó que la cooperación entre operadores fue uno de los factores que permitió acelerar el crecimiento de nuevos jugadores en la cuenca. “Hoy tenemos colaboración con siete compañías en distintos frentes, desde sísmica hasta evacuación y tratamiento. Eso nos permitió acelerar nuestros planes aun sin tener la escala de los grandes operadores”, señaló.

El ejecutivo explicó que para empresas en expansión la competitividad se apoya en tres pilares: aprender rápidamente de quienes ya recorrieron el camino, trabajar junto a operadores eficientes y mantener estructuras ágiles para tomar decisiones. “Ser fast followers, estar en el vecindario correcto y la agilidad son elementos fundamentales para ejecutar los proyectos de forma eficiente”, resumió.

Al analizar el potencial regional, puso el foco en Colombia, donde los recursos convencionales muestran signos de declinación y los no convencionales aparecen como una oportunidad para recuperar la autosuficiencia energética. Según indicó, solo en la cuenca del Magdalena Medio los recursos shale permitirían duplicar las reservas probadas de petróleo y multiplicar por nueve las reservas de gas del país.

Sin embargo, advirtió que el desarrollo de estos recursos requiere una articulación amplia entre gobiernos, empresas y comunidades. “La alineación de todos los actores del ecosistema y la licencia social son los desafíos más importantes para poder desarrollar ese potencial”, afirmó.

La visión fue compartida por otros referentes del sector. Rodrigo Ugarte, gerente senior del área Norte de YPF, consideró que la licencia social fue uno de los elementos decisivos para el éxito

de Vaca Muerta. “Argentina contó desde el inicio con licencia social, basada en la comunicación y en explicar claramente cómo funciona el desarrollo no convencional”, indicó.

Ugarte destacó además que la construcción de un ecosistema integrado de proveedores, servicios e infraestructura permitió acelerar la curva de aprendizaje y escalar la actividad hasta convertirla en un desarrollo de clase mundial. También remarcó que herramientas como el Régimen de Incentivo para Grandes Inversiones (RIGI) están impulsando nuevos proyectos y acelerando decisiones de inversión.

Desde Tecpetrol, Ricardo Ferreira sostuvo que el principal desafío para seguir creciendo pasa por mejorar la competitividad. Aunque aseguró que la brecha tecnológica con Estados Unidos es cada vez menor, advir-

tió que aún existen diferencias de costos relevantes. “Hoy un pozo en Argentina sigue siendo aproximadamente un 45% más caro en dólares que en Estados Unidos”, explicó.

Para cerrar esa brecha, consideró necesario profundizar la incorporación de tecnología, optimizar procesos y ampliar la oferta de servicios especializados. “El crecimiento de la actividad va a generar más competencia y eso ayudará a bajar costos y acelerar el desarrollo”, señaló.

Por su parte, el subsecretario de Energía e Hidrocarburos de Neuquén, Fabricio Gulino, planteó que la próxima etapa del crecimiento de Vaca Muerta requerirá una mirada más integral. Según explicó, la provincia trabaja junto a las operadoras para optimizar infraestructura, servicios y planificación territorial con el objetivo de maximizar el aprovechamiento

del recurso.

La conclusión del panel fue que Vaca Muerta dejó de ser únicamente un proyecto argentino para transformarse en un caso de estudio regional. En un escenario donde la seguridad energética volvió al centro de la agenda global, los especialistas coincidieron en que los aprendizajes acumulados en Neuquén pueden convertirse en una herramienta estratégica para impulsar nuevos desarrollos no convencionales en América Latina. ■



CABLES DE ACERO | ESLINGAS | ACCESORIOS



DISTRIBUIDORES OFICIALES DE:

Grosby THIELE YOKE

ventas@iphglobal.com | www.iphglobal.com

## ABB REVOLUCIONA LA MONITORIZACIÓN DE EMISIONES



**A**BB presentó el nuevo ACF5000 LCS (Low CEMS Specialist), el único sistema de monitorización continua de emisiones (CEMS) de bajo rango certificado actualmente disponible en el mercado. La solución ha sido desarrollada para responder a los requisitos cada vez más estrictos de la Directiva sobre

Emisiones Industriales de la Unión Europea (IED 2.0), permitiendo a las industrias controlar emisiones ultrabajas, mejorar su desempeño ambiental y optimizar la eficiencia operativa.

Con capacidad para detectar concentraciones inferiores a diez partes por millón y certificación QAL1 otorgada por TÜV, el ACF5000 LCS marca un nuevo estándar en la

medición de emisiones. Su lanzamiento coincide con una etapa clave para la industria europea, impulsada por el Plan de Acción Cero Contaminación de la UE, que exige controles más rigurosos y límites de emisión significativamente más bajos.

La entrada en vigor de la IED 2.0 obliga a que los sistemas de monitorización continua operen dentro de márgenes de certificación más estrictos. Como consecuencia, muchas tecnologías actualmente instaladas dejarán de ser adecuadas para nuevas plantas industriales, incrementando la necesidad de soluciones avanzadas como la desarrollada por ABB.

El sistema está espe-

cialmente diseñado para aplicaciones de alta exigencia ambiental, como plantas de incineración de residuos y sectores industriales con elevado consumo energético. Su tecnología combina la espectroscopia infrarroja por transformada de Fourier (FTIR) de alta resolución de ABB con un detector de ionización de llama (FID) para compuestos orgánicos volátiles (COV) y un sensor de oxígeno basado en circonio. Esta configuración permite monitorizar simultáneamente más de 15 componentes gaseosos mediante una solución integrada de extracción en caliente y en húmedo.

## ALUAR REFUERZA SU APUESTA ENERGÉTICA CON UN NUEVO PARQUE SOLAR

**A**luar, la empresa argentina líder en producción de aluminio, inició la construcción de su nuevo Parque Solar Fotovoltaico en Abasto. Se trata de una planta de energía solar que contempla la instalación de 44.550 módulos fotovoltaicos sobre un predio de 55 hectáreas.

El parque generará más de 55.200 MWh anuales, energía equivalente al consumo de más de 20.444 hogares, y estará conectado al Sistema

Argentino de Interconexión (SADI). De este modo, contribuirá a la estabilidad y eficiencia del sistema eléctrico local, evitando la emisión de más de 11.040 toneladas de CO<sub>2</sub> por año.

Además, la energía solar generada permitirá que otras empresas y proyectos de vanguardia optimicen su gestión energética.

Esta iniciativa se suma a otras acciones estratégicas de la compañía en materia de innovación,



como el Parque Eólico Aluar —que este año finaliza su quinta etapa de expansión tras una inversión total de 745 millones

de dólares— y la Planta de Ósmosis Inversa, que permitirá desalinizar agua de mar en la ciudad de Puerto Madryn.

# COMBUSTIBLES GAS NATURAL LUBRICANTES ENERGÍA ELÉCTRICA



Logística



Consultoría integral



Almacenamiento




## VICTORIO PODESTA

*80 años de trayectoria entregándole energía a la industria.*



 (011) 4700 0171

 [proveedores@vpodesta.com](mailto:proveedores@vpodesta.com)

 [www.vpodesta.com](http://www.vpodesta.com)



# CAMUZZI Y VITOL AVANZAN EN UNA ALIANZA ESTRATÉGICA PARA IMPULSAR EL PROYECTO LNG DEL PLATA



do, Vitol podría adquirir hasta el 100% de la producción del proyecto mediante contratos de offtake de largo plazo, además de evaluar una posible participación accionaria junto a Camuzzi en el desarrollo.

“Este acuerdo representa un paso estratégico en la integración de la Argentina al mercado global de GNL. A través de LNG del Plata buscamos desarrollar infraestructura competitiva para la exportación de gas natural licuado, generar valor sostenible, atraer inversiones y contribuir a la seguridad energética local e internacional”, señaló Alejandro Macfarlane, presidente de Camuzzi Gas Inversora S.A.

**C**amuzzi Gas Inversora S.A. y Vitol S.A. firmaron un Memorando de Entendimiento (MoU) para avanzar en un acuerdo de compra de producción (offtake) y una eventual participación accionaria en el proyecto LNG del Plata, actualmente controlado en su totalidad por Camuzzi.

El desarrollo está ubicado en el Puerto de La Plata, en la provincia de Buenos Aires, y se apoya en el acceso a la infraestructura de transporte de gas natural proveniente de Vaca Muerta, en la Cuenca Neuquina.

El objetivo del proyecto es posicionar a la Argentina como un

proveedor competitivo y confiable de gas natural licuado (GNL) en los mercados internacionales, aprovechando el potencial de sus recursos gasíferos. Una vez en operación, LNG del Plata prevé alcanzar una capacidad nominal de al menos 2,4 millones de toneladas anuales (MTPA).

En el marco del acuer-

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



# CORAL ACELERA SU APUESTA SOLAR



Con esta operación, la banca nacional renueva su acompañamiento y su confianza en Coral Energía. El respaldo se suma al primer financiamiento sindicado de la compañía, concretado en 2025 por USD 60.000.000, que marcó un hito en el acceso de la empresa al crédito estructurado para proyectos solares. Como empresa del Grupo Corven, Coral Energía combina respaldo industrial, conocimiento del territorio y vocación de inversión para impulsar proyectos energéticos de escala y largo plazo.

**C**oral Energía, empresa del Grupo Corven que acompaña la transición energética del país y la región, firmó un nuevo financiamiento por USD 12.250.000 destinado a la construcción de cuatro parques solares en la provincia de Córdoba. La operación fue estructurada a través

de un sindicato integrado por tres bancos nacionales: el Banco de la Nación Argentina (BNA), BIND y Banco Ciudad.

Los fondos permitirán avanzar con el desarrollo de los parques solares ubicados en San Francisco, San Francisco del Chañar, Villa María y Cruz del Eje, que en conjunto sumarán una potencia instalada de

20 MW. Las obras aportarán energía limpia y confiable al sistema y consolidan inversión, generación de empleo e infraestructura para las comunidades cordobesas, en línea con la mirada federal que la compañía despliega también con su presencia en Santiago del Estero, Santa Fe, Corrientes, San Juan y Buenos Aires.

“Cada financiamiento que concretamos nos permite transformar proyectos en infraestructura energética real, con foco en la excelencia operativa y una mirada federal. Apostamos a una nueva forma de hacer energía” afirmó Nahuel Vinzia, CEO de Coral Energía.



## FINNINGCAT ARGENTINA PRESENTÓ LOS NUEVOS MANIPULADORES TELESCÓPICOS CAT® DE TECNOLOGÍA DE PUNTA

**F**inningCat Argentina presentó oficialmente en el mercado local los nuevos manipuladores telescópicos CAT® TH1055 y TH1255, en un evento realizado en su sede logística de Panamericana, ubicada en la localidad de Pacheco, Prov. de Buenos Aires. La jornada reunió a clientes, proveedores y referentes de distintos sectores productivos, en una experiencia orientada a mostrar las capacidades de estos equipos en condiciones reales de uso.

El encuentro marcó la incorporación de una nueva solución al portafolio de FinningCat en Argentina, con equipos especialmente diseñados para tareas de elevación, manipulación de materiales y aplicaciones exigentes en industrias como minería, oil&gas, construcción, agro e industria en general.

Durante la jornada, los asistentes participaron de una presentación institucional, técnica y demostraciones dinámicas en vivo, que permitieron observar de manera directa la movilidad y versatilidad, productividad y eficiencia de los nuevos Telehandlers CAT®. El evento incluyó, además, espacios de interacción con especialistas técnicos y representantes comerciales de la compañía, quienes brindaron detalles sobre prestaciones, aplicaciones y alter-

nativas de uso. Desde la compañía, el Gerente de Industria, equipos y construcción de Finning Argentina, Mariano Ganduglia, destacó que “con este lanzamiento fortalecemos nuestro posicionamiento como empresa de soluciones integrales para distintos sectores productivos”. El ejecutivo además destacó que



“nuestra propuesta de valor combina la disponibilidad de equipos CAT® con soporte al producto, tecnología, servicios, alternativas de rental y herramientas de financiamiento, acompañando las necesidades operativas de cada uno de nuestros clientes”.

## METROENERGÍA ABASTECE A LA PRIMERA FLOTA DE COLECTIVOS 100% A GNC DEL PAÍS

**L**a transición hacia sistemas de transporte más eficientes y con menor impacto ambiental sumó un nuevo capítulo en la Argentina. MetroENERGÍA se convirtió en la empresa responsable del abastecimiento de gas natural para la primera operación de transporte público del país integrada en su totalidad por colectivos propulsados a GNC.

El proyecto, desarrollado junto a Metropól, comenzó a materializarse con la incorporación de las primeras 11 unidades que ya prestan servicio en la línea 109 y prevé completar la renovación de la flota con un total de 150 vehículos durante los próximos meses.

“Este proyecto demuestra el potencial del gas natural como una alternativa eficiente, competitiva

y de menor impacto ambiental para la movilidad urbana. Nuestro desafío es acompañar a los operadores con soluciones energéticas confiables que les permitan desarrollar sus operaciones con previsibilidad y continuidad”, señaló Pablo De Cicco, gerente de Desarrollo Comercial Grandes Clientes y Otros Negocios de MetroENERGÍA.

Para hacer posible

esta operación, MetroENERGÍA garantizó el suministro continuo de gas natural a la estación de carga exclusiva que abastece a la flota, en el barrio porteño de Barracas, asegurando la disponibilidad energética que requiere un servicio esencial como el transporte público.

# PLUSPETROL ABRE LA INSCRIPCIÓN A YOUNG TRAILS 2026

**P**luspetrol abrió este 4 de junio las inscripciones para una nueva edición de Young Trails 2026, su programa de jóvenes profesionales destinado a incorporar talento a las áreas de Exploración y Producción (E&P), vinculadas al desarrollo de Vaca Muerta. La iniciativa está dirigida a graduados recientes y estudiantes que se encuentren en la etapa final de sus carreras universitarias.

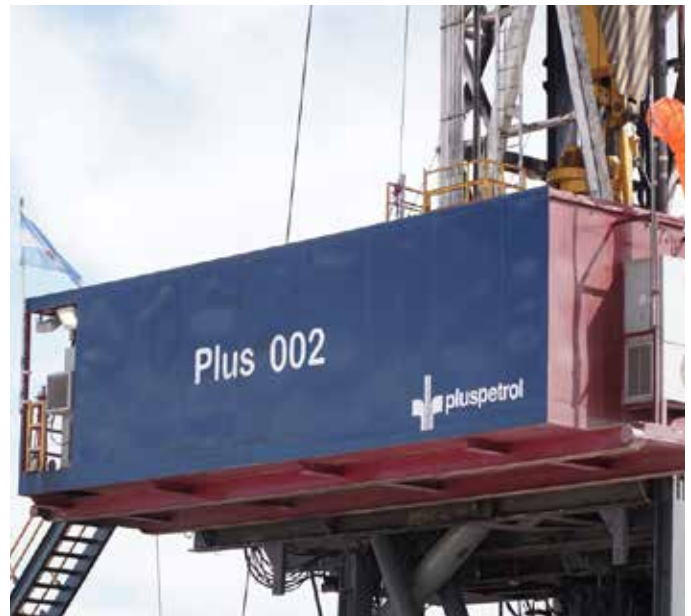
Según informó la compañía, el programa busca identificar perfiles con potencial de liderazgo y brindarles una experiencia de formación integral dentro de una de las principales operadoras del sector energético. Los seleccionados asumirán responsabilidades desde el inicio de su incorporación y participarán en proyectos vincu-

lados a las operaciones de la empresa.

Las postulaciones pueden realizarse a través de la plataforma oficial de Young Trails, donde también se encuentran disponibles los requisitos y perfiles profesionales requeridos para esta convocatoria.

La nueva edición se desarrolla en un contexto de creciente demanda de recursos humanos especializados por parte de la industria hidrocarbúfera. El avance de los proyectos no convencionales en Vaca Muerta incrementó la necesidad de sumar ingenieros, geólogos, especialistas en datos y otros profesionales técnicos para sostener los planes de inversión y producción.

En este escenario, los programas de jóvenes profesionales se consolidan como una herramienta estratégica para



atraer y formar nuevos talentos. Además de la capacitación técnica, los participantes tienen la posibilidad de rotar por distintas áreas de la organización, adquirir experiencia práctica y trabajar junto a referentes de la industria.

Young Trails acumula más de una década de trayectoria dentro de Pluspetrol y forma parte de la estrategia de desa-

rollo de capital humano de la empresa. La compañía considera que la incorporación temprana de profesionales es clave para fortalecer sus equipos y acompañar el crecimiento de sus operaciones en la Cuenca Neuquina.



## ACÁ ESTÁ NUESTRA ENERGÍA

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



# PUMA ENERGY INAUGURÓ EN CORDOBA SU ESTACIÓN DE SERVICIO MÁS GRANDE DEL PAÍS

**P**uma Energy, la empresa líder en el mercado global de energía, inauguró en Córdoba la estación de servicio más grande de su red, ubicada sobre la ruta 36 en la localidad de Elena, con una superficie total de 3,5 hectáreas y una prestación de servicios integral que incluye la provisión de combustibles líquidos, GNC, gastronomía, ámbito de coworking y servicios integrales para los clientes.

Esta importante estación de servicio es un proyecto impulsado por la Cooperativa Agrícola

de Elena y refleja el compromiso de Puma Energy con el desarrollo y la innovación en la región.

El nuevo complejo se destaca por su magnitud y avanzada tecnología, desarrollado sobre una superficie aproximada de 3,5 hectáreas. Cuenta con más de 6000 metros cuadrados de cemento alisado y más de 3800 metros cuadrados de adoquines, ofreciendo un espacio moderno y funcional para todos los usuarios.

El edificio principal, de dos plantas, alberga en la planta baja a SUPER 7, un Dean & Dennys y



zona de coworking, oficinas y una hermosa terraza, sumando otros 1000 m<sup>2</sup>. Además, la estación cuenta con otro espacio de 400 m<sup>2</sup> destinado a servicios para los clientes con vestuario, duchas

y áreas de descanso.

Todas las islas están equipadas con pantallas LED tanto en las cenefas (101 paneles) como en las punteras, mejorando la visibilidad y la comunicación.



Potenciamos el desarrollo energético sostenible



# TGS REFUERZA SU ESTRATEGIA ASG

**E**n un contexto donde los criterios de sostenibilidad ganan cada vez más peso entre inversores, organismos financieros y mercados internacionales, Transportadora de Gas del Sur (TGS) presentó su Reporte ASG 2025, un documento que reúne los principales resultados ambientales, sociales y de gobernanza de la compañía y que, por primera vez, cuenta con una verificación externa bajo estándares internacionales.

La empresa informó que los indicadores in-

cluidos en el reporte fueron auditados por PwC Argentina mediante la norma ISAE 3000, uno de los estándares globales utilizados para validar información no financiera vinculada a sostenibilidad corporativa.

La iniciativa busca fortalecer la transparencia y la trazabilidad de los datos que la compañía pone a disposición de accionistas, clientes, organismos de control y comunidades donde desarrolla sus operaciones.

La principal novedad de esta edición pasa por la certificación externa de la



información presentada.

Según explicó la compañía, la revisión incluyó indicadores desarrollados bajo los estándares GRI (Global Reporting Initiative), uno de los marcos de referencia más utilizados a nivel mundial para la elaboración de reportes de sustentabilidad.

Para Oscar Sardi, CEO

de TGS, la validación independiente representa un paso adicional en la calidad de la información que la empresa comparte con el mercado.

“La verificación externa nos permite avanzar en confiabilidad y transparencia, fortaleciendo la gestión y la comunicación de nuestros resultados”, señaló.

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

## Soluciones en andamios y aislación térmica

Fabricación, provisión y montaje

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

**inca**  
ENERGÉTICA

# ¿Cuánto vale producir en Vaca Muerta?

Un estudio elaborado por Aleph Energy determinó el precio mínimo del Brent necesario para que un pozo tipo de Vaca Muerta alcance una tasa interna de retorno del 15% en dólares. El resultado varía según la infraestructura requerida y el régimen fiscal aplicable.



**U**n pozo promedio de Vaca Muerta necesita que el precio internacional del petróleo Brent cotice entre 48 y 61 dólares por barril para alcanzar una rentabilidad considerada atractiva para los inversores. Así lo concluye un informe elaborado por la consultora Aleph Energy, dirigida por el especialista Daniel Dreizen, que evaluó distintos escenarios operativos y fiscales para medir el denominado “breakeven” de los desarrollos no convencionales.

El estudio calcula el precio mínimo necesario para que un pozo tipo alcance una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 15% en dólares, un parámetro habitualmente utilizado por la industria para definir la viabilidad económica de los proyectos.

Los resultados muestran diferencias significativas según se considere únicamente la inversión del pozo o un desarrollo integral que incluya infraestructura adicional, así como también según se aplique el Régimen de Incentivo para Grandes Inversiones (RIGI) o

el esquema tributario general.

Para realizar el análisis, Aleph Energy tomó como base un pozo no convencional representativo del promedio de Vaca Muerta durante 2025. El modelo contempla una rama horizontal de 3.000 metros, 50 etapas de fractura hidráulica y una producción inicial máxima de 1.028 barriles diarios.

La producción acumulada estimada alcanza los 1,049 millones de barriles recuperables (EUR), mientras que la curva de declinación proyecta una caída del 60% durante el primer año, del 35% en el segundo, del 30% en el tercero, del 20% en el cuarto y del 9% anual a partir de entonces.

El informe destaca además que cerca del 24% de toda la producción del pozo se concentra durante el primer año de operación, un aspecto clave para explicar la sensibilidad económica de este tipo de proyectos frente a cambios en los precios internacionales del crudo.

El caso más favorable para los inversores corresponde al desarrollo de un pozo individual bajo el régimen del RIGI. En este escenario, el breakeven se ubica en 48 dólares por barril de Brent.

La mejora se explica por los beneficios fiscales previstos en ese régimen, principalmente la reducción de la alícuota del Impuesto a las Ganancias del 35% al 25% y la eliminación de las retenciones a las exportaciones luego de los primeros dos años de operación.



Según el informe, estos incentivos permiten reducir en tres dólares por barril el precio necesario para justificar la inversión respecto del mismo proyecto bajo el esquema tributario tradicional.

### SIN RIGI, EL PISO SUBE A 51 DÓLARES

En el escenario denominado "stand alone" sin RIGI, la inversión contempla un costo de perforación y completación de 14 millones de dólares, al que se suma un 10% destinado a instalaciones propias e interconexión.

A ello se agregan costos operativos promedio de 6 dólares por barril, gastos de transporte por otros 3 dólares y una carga equivalente al 15% de la producción por regalías e Ingresos Brutos.

Con una presión tributaria mayor, que incluye Ganancias al 35% y retenciones permanentes sobre las exportaciones, el breakeven se eleva a 51 dólares por barril de Brent para alcanzar una rentabili-

dad del 15% en dólares.

De acuerdo con Aleph Energy, ese valor representa actualmente el umbral económico mínimo para justificar la perforación de un pozo promedio en Vaca Muerta bajo el régimen fiscal vigente.

### EL IMPACTO DE LA INFRAESTRUCTURA

La mayor diferencia aparece cuando el análisis incorpora los costos asociados al desarrollo integral de los proyectos.

La consultora considera que la construcción de ductos intracuenca, plantas de tratamiento, instalaciones complementarias y tareas de reparación agrega aproximadamente un 25% adicional sobre la inversión inicial del pozo.

Este componente de infraestructura modifica de manera significativa la ecuación económica y eleva el precio del petróleo necesario para obtener retornos competitivos.

En el caso de un proyecto completo sin RIGI, el breakeven as-

ciende a 61 dólares por barril, el valor más alto de los cuatro escenarios evaluados.

Según el informe, la combinación entre mayores inversiones de capital y una carga tributaria más elevada reduce considerablemente la rentabilidad cuando los precios internacionales se ubican por debajo de ese nivel.

### EL EFECTO COMBINADO DE IMPUESTOS E INVERSIONES

Cuando se aplica el RIGI a un proyecto que también incorpora infraestructura adicional, el breakeven desciende a 57 dólares por barril.

De esta manera, la diferencia entre el escenario más favorable —pozo individual con RIGI— y el más exigente —proyecto completo sin RIGI— alcanza los 13 dólares por barril.

Para Aleph Energy, esta brecha refleja el peso decisivo que tienen tanto la estructura fiscal como las inversiones en infraestructura sobre la competitividad de los desarrollos no convencionales de Vaca Muerta.

Los resultados adquieren especial relevancia en un contexto de volatilidad de los precios internacionales del petróleo y de crecientes debates sobre las condiciones necesarias para sostener el ritmo de inversiones en la principal formación shale de Argentina. ■

**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

# Neuquén produce 7 de cada 10 barriles de crudo

La provincia alcanzó un nuevo récord de producción con 634.802 barriles diarios durante mayo y explicó el 71,9% del total nacional. El crecimiento del shale también impulsó un fuerte aumento en la producción de gas.

**N**euquén continúa consolidándose como el principal polo energético del país. Durante mayo de 2026, la provincia produjo en promedio 634.802 barriles diarios de petróleo, un nuevo máximo histórico que le permitió aportar el 71,9% de toda la producción nacional, confirmando el peso determinante que adquirió Vaca Muerta dentro del sistema hidrocarbúfero argentino.

Las cifras muestran que casi tres de cada cuatro barriles de petróleo producidos en Argentina provienen actualmente de Neuquén. Sobre un total nacional de 883.247 barriles diarios, la provincia volvió a ampliar su participación y reforzó una tendencia que se viene profundizando desde la expansión del desarrollo no convencional.

El nuevo récord representa un incremento de 5.878 barriles diarios respecto de abril, equivalente a una mejora mensual cercana al 0,93%. Aunque el crecimiento porcentual fue moderado, el dato adquiere relevancia porque vuelve a elevar el techo histórico de producción provincial y confirma que la actividad en Vaca Muerta mantiene una trayectoria ascendente sostenida.

Detrás de este desempeño aparecen varios factores: el incremento de la productividad de los pozos shale, la incorporación permanente de nuevas perforaciones, una



mayor eficiencia operativa y la expansión gradual de la infraestructura necesaria para evacuar mayores volúmenes de crudo hacia los mercados interno y de exportación.

El desempeño neuquino evidencia que el crecimiento de la producción petrolera argentina depende, cada vez más, del desarrollo de Vaca Muerta.

Ya durante abril, la provincia había alcanzado otro récord con 628.924 barriles diarios, impulsada por una producción no convencional que representó más del 97% del total provincial. El registro de mayo consolida esa tendencia y confirma que el shale oil continúa desplazando los límites históricos de producción.

La creciente participación de Neuquén también modifica el mapa energético nacional. Mientras otras cuencas mantienen niveles relativamente estables, el

desarrollo del recurso no convencional permite que la provincia explique prácticamente todo el crecimiento del sector hidrocarbúfero argentino.

## EL GAS TAMBIÉN ACELERÓ SU PRODUCCIÓN

El avance no se limitó al petróleo. Durante mayo, Neuquén registró una producción promedio de 114 millones de metros cúbicos diarios de gas natural, frente a los 101,19 millones contabilizados en abril.

El incremento de 12,81 millones de metros cúbicos diarios representa una suba mensual del 12,66%, uno de los mayores aumentos registrados en los últimos meses.

La recuperación resulta especialmente significativa porque coincide con el inicio del período de mayor consumo de gas del año, cuando aumenta la demanda residencial por calefacción y cre-

cen los requerimientos de generación eléctrica e industria.

En abril, la producción gasífera había mostrado una leve retracción mensual, aunque mantenía un crecimiento interanual superior al 10%. Los datos de mayo no sólo compensan esa baja sino que vuelven a colocar a la cuenca neuquina como el principal sostén del abastecimiento nacional.

#### Infraestructura e inversiones

El crecimiento sostenido de la producción refleja además el impacto de las inversiones realizadas en infraestructura durante los últimos años.

La ampliación de la capacidad de transporte mediante nuevos oleoductos y gasoductos permitió aliviar uno de los principales cuellos de botella que limitaban el desarrollo de Vaca Muerta. A ello se suman las mejoras operativas implementadas por las

compañías, que incrementaron la productividad por equipo de perforación y redujeron los tiempos de desarrollo de nuevos pozos.

Este escenario permite proyectar nuevos aumentos de producción a medida que entren en operación las obras de transporte actualmente en ejecución y continúe expandiéndose la capacidad de evacuación hacia puertos de exportación.

Con una participación cercana al 72% de la producción nacional de petróleo y un crecimiento sostenido en gas natural, Neuquén se consolida como el eje de la política energética argentina.

La provincia ya no sólo concentra los principales desarrollos de hidrocarburos no convencionales, sino que también se convirtió en el motor del incremento de la producción nacional, del crecimiento de las exportaciones

energéticas y de la sustitución de importaciones de combustibles.

Los datos de mayo muestran que Vaca Muerta continúa elevando sus propios récords y que la evolución del sector energético argentino depende, cada vez más, de la capacidad de Neuquén para sostener el ritmo de inversiones, ampliar la infraestructura y seguir aumentando su productividad. ■

ACOMPANAMOS LOS NUEVOS DESAFÍOS QUE EXIGE  
LA CAPACIDAD ENERGÉTICA DEL PAÍS



ES PERFORACIÓN HORIZONTAL DIRIGIDA

# McKinsey proyecta un salto de US\$ 170.000 millones de inversión para el shale

El reloj del GNL ya corre. Advierte que sin trenes e infraestructura la oportunidad se pierde



**U**n informe de la consultora internacional plantea que Argentina podría posicionarse como actor clave del nuevo mercado global de gas natural licuado, pero solo si logra cerrar su brecha de costos, acelerar inversiones y resolver cuellos de botella logísticos antes del cambio de ciclo energético en los años 2030.

El mapa energético global se reordena a velocidad de vértigo y el gas natural licuado (GNL) se consolida como el gran puente entre la transición energética y la seguridad de abastecimiento. En ese tablero, Argentina apare-

ce con una oportunidad histórica: transformar a Vaca Muerta en un polo exportador de escala global.

Un informe de la consultora McKinsey proyecta un escenario dual para el mercado mundial de GNL. Hasta 2030, la oferta estará sobrada gracias a la entrada de nueva capacidad desde Estados Unidos y Qatar. Sin embargo, a partir de mediados de la próxima década, el sistema enfrentaría un déficit estructural de entre 135 y 220 millones de toneladas anuales, abriendo una ventana crítica para nuevos proyectos que aún no alcanzaron decisión final de inversión.

En ese contexto, Vaca Muerta

aparece como uno de los pocos polos con escala suficiente para competir. Pero la competencia no es solo geológica: es financiera, logística e institucional.

El informe estima que el desarrollo integral de la cuenca requerirá entre US\$125.000 y US\$170.000 millones en la próxima década, abarcando toda la cadena: upstream, transporte, terminales de exportación e infraestructura de consumo interno.

El desafío no es menor. Para 2030, la actividad de perforación debería duplicarse: de unos 450 pozos anuales a más de 900, en línea con un esquema de industrialización tipo "fábrica" ya aplicado en cuencas como el Permian en Estados Unidos.

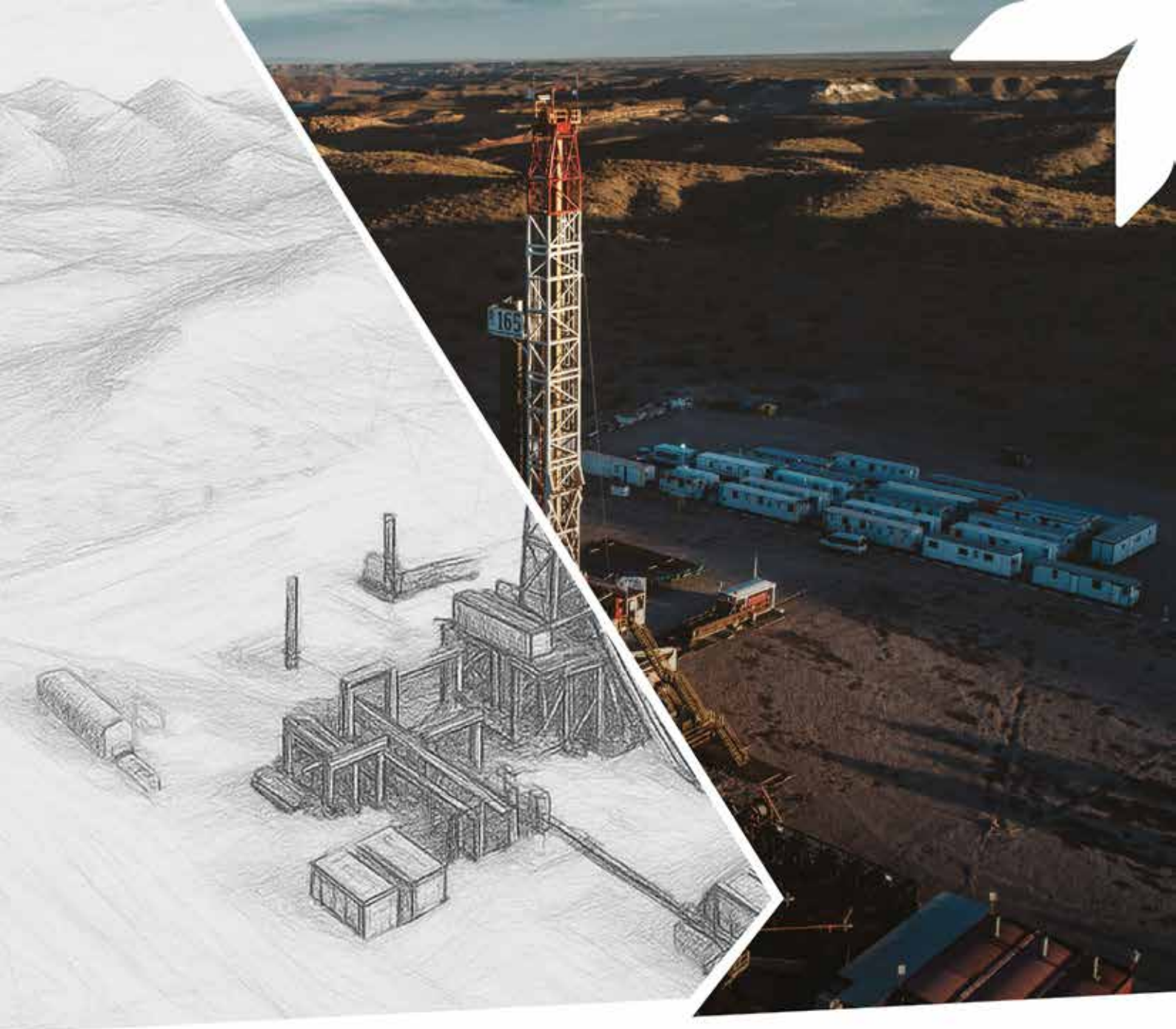
Allí aparece la primera comparación incómoda. Según McKinsey, el desarrollo estadounidense invirtió en 2024 unos US\$46.000 millones en actividades equivalentes a las que Argentina ejecuta en una década en Neuquén. La brecha no es solo de escala, sino de eficiencia.

Hoy, perforar un pozo en Vaca Muerta cuesta entre US\$12 y US\$16 millones, entre un 30% y 40% más que en el Permian. La diferencia se explica en gran parte por logística, transporte, financiamiento e infraestructura, que representan hasta un 30% del sobrecosto total.

El informe es claro: sin resolver esa estructura de costos, la competitividad internacional del proyecto queda en duda.

A esto se suma otro cuello de botella: la infraestructura física. McKinsey subraya que el desarrollo pleno de Vaca Muerta exige un salto en transporte, con especial énfasis en la transición del camión al ferrocarril para reducir costos, mejorar seguridad operativa y bajar emisiones. ■

**Fuente:** Artículo publicado por Daniel Barneda en El Economista



# Los sueños cuando crecen se convierten en orgullo.

Cumplimos 20 años invirtiendo en el país.

**Y**PF completó con éxito en Puerto Quequén la carga de cadenas y anclas destinadas a la futura operación offshore del proyecto Vaca Muerta Oil Sur (VMOS), que se desarrolla en Punta Colorada, Río Negro. La maniobra logística permitió embarcar componentes críticos del sistema de fondeo que será instalado en el lecho marino por un buque especializado de la firma noruega DOF Group ASA.

Las tareas demandaron una planificación de alta complejidad y fueron ejecutadas en tiempo récord, dando inicio a una nueva etapa del proyecto energético orientado a fortalecer la capacidad exportadora de crudo argentino.

“El desarrollo de Vaca Muerta requiere infraestructura a la altura de los grandes proyectos globales. Cada etapa que completamos refuerza nuestra visión de construir una plataforma exportadora de clase mundial”, afirmó Horacio Marín, presidente y CEO de YPF.

El sistema de fondeo será un componente esencial para la futura operación offshore, ya que permitirá fijar la posición de las dos monoboyas que integrarán el esquema de carga de petróleo en altamar. Con la finalización de la operación en Puerto Quequén, el proyecto avanza hacia la fase de instalación offshore.

Por su parte, Gustavo Chaab, CEO de VMOS, sostuvo que “este hito representa un avance concreto en la infraestructura offshore, orientada a consolidar la exportación de petróleo y posicionar a la Argentina en el mercado global”.

Los materiales movilizados en esta primera campaña reflejan la magnitud de la obra: se embarcaron seis anclas tipo High Holding Power (HHP), de aproximadamente 42 toneladas cada una, y seis

## YPF completó una etapa clave en el proyecto VMOS

La compañía finalizó la carga de cadenas y anclas destinadas al sistema de fondeo que será instalado frente a las costas de Río Negro. La operación marca un nuevo avance en la infraestructura exportadora vinculada a Vaca Muerta.



cadenas de fondeo de 400 metros de longitud, con un peso cercano a las 72 toneladas por unidad.

Según se informó, una segunda campaña logística movilizará el mismo equipamiento, en iguales características y cantidades. Las futuras instalaciones offshore permitirán garantizar condiciones operativas seguras para la exportación de crudo mediante buques tipo VLCC.

El proyecto Vaca Muerta Oil Sur (VMOS) es una de las principales iniciativas de infraestructura energética vinculadas al desarrollo de Vaca Muerta. La obra contempla un sistema integral de transporte

y exportación de petróleo desde la cuenca neuquina hacia la costa atlántica de Río Negro.

La iniciativa busca incrementar significativamente la capacidad de exportación de crudo argentino mediante una terminal offshore preparada para operar con grandes buques petroleros. El proyecto es considerado estratégico para ampliar el ingreso de divisas y consolidar a la Argentina como proveedor energético a escala internacional. ■

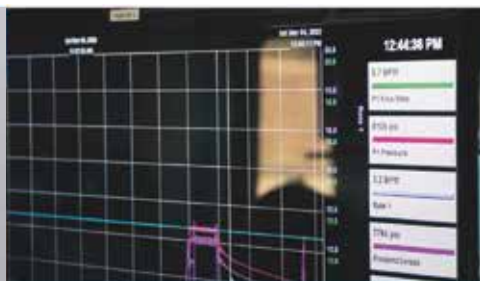
**Fuente:** Artículo publicado por Daniel Barneda en MejorEnergía

# 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](http://www.superiorenergy.com)

# Vista y Trafigura amplían su desembarco en el desarrollo no convencional

Los socios de Tango Energy constituyeron Unconventional Resources S.A., una compañía que les permitirá impulsar inversiones en producción, infraestructura, transporte y exportación de hidrocarburos vinculados al desarrollo de Vaca Muerta.

**V**ista Energy y Trafigura dieron un nuevo paso en su estrategia de crecimiento dentro de la industria hidrocarburífera argentina con la creación de Unconventional Resources S.A., una sociedad destinada a desarrollar proyectos en distintos segmentos de la cadena energética y a potenciar futuras inversiones asociadas a Vaca Muerta.

La constitución de la empresa fue oficializada mediante una publicación en el Boletín Oficial y se inscribe dentro del proceso de expansión que ambas compañías vienen impulsando a través de Tango Energy, firma que controlan en forma conjunta y que recientemente obtuvo nuevas concesiones de explotación no convencional en la provincia de Río Negro.

La nueva sociedad fue creada con un capital inicial de 30 millones de pesos. La estructura accionaria quedó distribuida en partes iguales entre Vista Energy y Trafigura Holding SARL, con una participación del 49% para cada una, mientras que el porcentaje restante quedó en manos de dos ejecutivos vinculados al proyecto.

Según surge de la documentación societaria, la presidencia será ejercida por Pablo Daniel De Michelis, representante de Vista, mientras que la vicepresidencia estará a cargo de Carlos Firpo, por Trafigura.



Más allá de la formalización de una nueva compañía, el movimiento refleja una estrategia de largo plazo orientada a fortalecer la presencia de ambos grupos en el negocio de los hidrocarburos no convencionales.

La iniciativa complementa el desarrollo de Tango Energy, empresa que se consolidó como una de las principales plataformas operativas de la alianza. Actualmente, la compañía avanza sobre tres áreas de explotación no convencional en Río Negro: Charco del Palenque, Jarilla Quemada y Entre Lomas, donde se prevén inversiones iniciales cercanas a los 66 millones de dólares y la perforación de seis pozos durante los próximos tres años.

Mientras Tango Energy continuará enfocada en las operaciones productivas y el desarrollo técnico de esos activos, Unconventional Resources tendrá

un rol más amplio, orientado a canalizar inversiones, estructurar nuevos proyectos y evaluar oportunidades de expansión dentro y fuera del país.

El objeto social de la nueva firma contempla actividades vinculadas con exploración, producción, procesamiento, refinación, almacenamiento, transporte y comercialización de petróleo y gas. También habilita la participación en proyectos de infraestructura energética, petroquímica, generación eléctrica y desarrollo de gas natural licuado (GNL).

Además, la sociedad podrá intervenir en la construcción y operación de oleoductos, gasoductos, terminales logísticas y sistemas de almacenamiento, así como asociarse con otras empresas mediante acuerdos de inversión conjunta o adquisiciones de activos estratégicos. ■

# La energía va por US\$ 10.700 millones

**E**l sector energético argentino se encamina a registrar un nuevo récord de generación de divisas. De acuerdo con un informe de la consultora Economía & Energía, el superávit de la balanza comercial energética alcanzaría los US\$ 10.675 millones en 2026, impulsado por el crecimiento de la producción de petróleo no convencional en Vaca Muerta, el aumento de las exportaciones de crudo y una fuerte reducción de las importaciones de energía.

La proyección representa una mejora significativa respecto de 2025, cuando el saldo favorable fue de US\$ 7.829 millones, y consolida el cambio estructural que experimentó el sector en apenas cuatro años. En 2022, la balanza

energética había registrado un déficit de US\$ 4.359 millones, por lo que la mejora acumulada asciende a más de US\$ 12.200 millones.

Los datos del primer tramo de 2026 anticipan esa tendencia. Entre enero y mayo, las exportaciones de combustibles y energía totalizaron US\$ 6.182 millones, un 45% más que en igual período del año pasado. El principal impulso provino del petróleo crudo, cuyas ventas externas crecieron 55% interanual y alcanzaron los US\$ 3.773 millones.

Al mismo tiempo, las importaciones energéticas descendieron hasta US\$ 779 millones, lo que representa una baja del 38% frente a los primeros cinco meses de 2025. Como resultado, el saldo comercial energético acumuló un superávit

de US\$ 5.402 millones, equivalente al 46% del superávit comercial total del país en ese período.

Las proyecciones para el cierre de 2026 estiman exportaciones energéticas por US\$ 14.704 millones, mientras que las importaciones se ubicarían en torno a US\$ 4.029 millones, dejando un saldo positivo superior a los US\$ 10.700 millones.

El informe también anticipa que el aporte del sector continuará creciendo en 2027. En ese escenario, las exportaciones de combustibles y energía ascenderían a US\$ 17.171 millones, mientras que las importaciones caerían hasta US\$ 2.997 millones, lo que permitiría alcanzar un superávit récord de US\$ 14.174 millones, casi el doble del obtenido en 2025. ■



## Podés

# transformar la industria energética

## con IA.

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

› [contactenos@kpmg.com.ar](mailto: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



# Vaca Muerta: el modelo que quiere imitar toda Latinoamérica

Expertos internacionales reunidos en Buenos Aires advirtieron que la transición energética avanza más lento de lo previsto y que América Latina emerge como el nuevo epicentro de inversiones, producción y seguridad energética global.



**M**ientras Europa enfrenta problemas de abastecimiento, China acelera su electrificación y las tensiones geopolíticas vuelven a condicionar los mercados, América Latina emerge como uno de los principales ganadores del nuevo mapa energético global.

La conclusión atravesó la primera jornada de la Conferencia Arpel 2026 y quedó sintetizada en una frase que resonó entre ejecutivos, funcionarios y analistas: el mundo seguirá necesitando petróleo y gas durante mucho más tiempo del que preveían los defensores de una transición acelerada.

El diagnóstico más contundente llegó de la mano de Daniel Yergin,

vicepresidente de S&P Global y una de las voces más influyentes de la industria energética mundial. El especialista advirtió que el escenario internacional ingresó en una etapa de creciente incertidumbre, marcada por conflictos geopolíticos, mercados más volátiles y una transición energética que avanza a un ritmo inferior al esperado.

“No podemos decir que habrá cero emisiones netas en 2050 porque eso no es realista”, afirmó Yergin, quien además sostuvo que petróleo y gas continuarán ocupando un lugar central en la matriz energética global durante las próximas décadas.

Según el analista, el tablero energético mundial está cam-

biando de eje. La producción de hidrocarburos comienza a desplazarse hacia América Latina, impulsada por el crecimiento de Brasil, Guyana y Argentina. “Esta es una oportunidad para América Latina”, aseguró, al señalar que la región se transformó en uno de los principales destinos de inversión para una industria que busca diversificar riesgos y garantizar seguridad energética.

El mensaje encontró eco inmediato entre los referentes regionales. Bob Fryklund, vicepresidente y jefe estratega del Upstream de S&P Global, sostuvo que gran parte del crecimiento de la oferta energética global proviene actualmente de Latinoamérica. Martín Terrado, presidente de Arpel y COO de GeoPark, fue aún más contundente: “Esta está llamada a ser la década de América Latina”.

Dentro de ese escenario, Argentina aparece como uno de los grandes protagonistas. El presidente y CEO de YPF, Horacio Marín, aseguró que el desarrollo de Vaca Muerta y los proyectos de gas natural licuado (GNL) permitirán multiplicar las exportaciones energéticas del país.

“Argentina va a ser uno de los mayores exportadores de energía del mundo”, afirmó. El ejecutivo proyectó exportaciones por hasta US\$ 20.000 millones vinculadas al GNL y anticipó que YPF podría duplicar su tamaño en los próximos años, apoyada en el crecimiento de la producción no convencional.

Pero el impacto de Vaca Muerta ya trasciende las fronteras argentinas. Durante uno de los paneles más esperados del encuentro, ejecutivos de la industria coincidieron en que la experiencia neuquina se convirtió en un modelo para otros países de la región que buscan desarrollar recursos shale. ■



## **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.**

# Genneia completa un parque solar de 180 MW en Mendoza

**G**enneia puso en operación comercial la última etapa del Parque Solar San Rafael, en Mendoza, y alcanzó así la capacidad total prevista de 180 MW para el complejo.

Con este proyecto, la compañía acumula inversiones por más de USD 430 millones en la provincia y consolida una oferta de energía renovable orientada principalmente a la industria y al creciente desarrollo minero de la región.

La habilitación comercial permitirá abastecer contratos de largo plazo bajo el Mercado a Término de Energías Renovables (MATER), un segmento que concentra la demanda de grandes usuarios que buscan asegurar suministro eléctrico competitivo y reducir su huella de carbono.

Con la entrada en funcionamiento de San Rafael, Genneia suma 450 MW de capacidad instalada en Mendoza a través de tres parques solares operativos. La provincia se consolida así como uno de los principales polos de generación renovable del país, en un contexto marcado por el crecimiento de proyectos vinculados a la minería y la necesidad de contar con energía limpia para cumplir estándares ambientales cada vez más exigentes.

El Parque Solar San Rafael fue desarrollado sobre un predio de 500 hectáreas en el distrito de 25 de Mayo y requirió una inversión de USD 180 millones. El complejo cuenta con 400.000 paneles solares bifaciales de alta eficiencia y generará más de 500.000 MWh por año, volumen equivalente al consumo eléctrico de aproxima-



La compañía habilitó la operación comercial total del Parque Solar San Rafael y elevó a USD 430 millones sus inversiones en la provincia. La energía estará destinada a grandes usuarios industriales y proyectos mineros.

damente 135.000 hogares.

Según estimaciones de la empresa, la producción del parque permitirá evitar la emisión de unas 230.000 toneladas de dióxido de carbono anuales, contribuyendo a los objetivos de descarbonización tanto del sistema energético como de las actividades industriales que contratarán su energía.

La ministra de Energía y Ambiente de Mendoza, Jimena Latorre, sostuvo que la puesta en marcha del proyecto refleja el avance de la transición energética pro-

vincial y destacó la articulación entre el sector público y privado para impulsar nuevas inversiones en infraestructura energética.

Por su parte, el CEO de Genneia, Bernardo Andrews, remarcó que el complejo tendrá un papel estratégico en el abastecimiento de energía para la industria nacional, especialmente para el sector minero. Según explicó, la demanda de electricidad renovable crece entre las compañías que buscan mejorar su competitividad y acceder a mercados internacionales que exigen procesos productivos con menores emisiones.

La inauguración de San Rafael se enmarca en el plan de expansión renovable que desarrolla la empresa a nivel nacional. Actualmente, Genneia opera ocho parques eólicos y seis parques solares, con una capacidad instalada superior a los 1.580 MW. Además, avanza en la construcción del Parque Solar San Juan Sur y en nuevos desarrollos fotovoltaicos en la provincia de Buenos Aires. ■

# Cámara de Servicios Petroleros

El motor técnico de la industria energética del país.



La fuerza detrás de cada pozo, cada metro cubico producido priorizando la seguridad y el respeto por el medio ambiente.

La Cámara de Servicios Petroleros agrupa a las empresas líderes en servicios especializados de perforación, explotación, producción, desarrollo, estimulación, mantenimiento, terminación, cementación, ingeniería y más.

La empleadora más importante de gas y petróleo del país.

AL servicio de la defensa constante de los intereses de nuestro sector.

**Las manos expertas detrás del petróleo y gas del país.**



# Argentina y la oportunidad minera

Ejecutivos, funcionarios y especialistas coincidieron en que Argentina atraviesa una oportunidad histórica para desarrollar el cobre y el litio. El desafío pasa ahora por formar talento, ampliar la infraestructura y acelerar la ejecución de los proyectos.



La minería argentina atraviesa un momento de fuerte expectativa. Con una demanda global creciente de cobre y litio, inversiones en marcha y un marco de incentivos que busca atraer capitales, el sector aparece como uno de los principales motores de crecimiento para la próxima década.

Sin embargo, el consenso entre empresarios, funcionarios y especialistas es claro: el verdadero desafío ya no es identificar la oportunidad, sino ejecutar los proyectos.

Durante la Semana de la Ingeniería organizada por el Centro Argentino de Ingenieros, referentes de la industria coincidieron en que el país reúne condiciones excepcionales para convertirse en un actor relevante en la transición energética global, aunque deberá resolver limitaciones vinculadas a infraestructura, recursos humanos y capacidad de gestión.

“La minería debe transformarse en uno de los principales vectores de desarrollo de la Argentina”, afirmó Pablo Bereciartua, presidente del Centro Argentino de Ingenieros. El directivo destacó que el sector exportó más de US\$ 5.400 millones durante 2025, un 16% más que el año anterior, y moviliza cerca de 180 proyectos, unas 300 empresas y alrededor de 40.000 empleos.

La oportunidad encuentra respaldo en las proyecciones internacionales. Martín Pérez de Sola, CEO de Glencore Argentina, señaló que el mundo enfrenta un déficit creciente de cobre y que el país se encuentra en una posición privilegiada para responder a esa demanda.

Según explicó, proyecciones internacionales anticipan una demanda insatisfecha de cobre cercana a dos millones de toneladas para 2027 y de ocho millones hacia 2035. “Argentina entra en el momento justo para desarrollar proyectos que podrían comenzar a producir cuando el mercado

más los necesite”, sostuvo.

Desde el Gobierno nacional también remarcaron el potencial de crecimiento. El secretario de Minería, Luis Lucero, indicó que existen nueve proyectos aprobados bajo el Régimen de Incentivo para Grandes Inversiones (RIGI) y proyectó exportaciones de litio por US\$ 7.400 millones hacia 2030. En cobre, estimó que el país podría alcanzar una producción de 1,6 millones de toneladas anuales para 2035 y exportaciones superiores a los US\$ 19.000 millones.

Sin embargo, los participantes del encuentro coincidieron en que el potencial por sí solo no garantiza resultados.

Diego García, de Bain & Company, identificó cuatro desafíos prioritarios: ampliar la infraestructura, desarrollar proveedores locales, formar recursos humanos y fortalecer la gestión ambiental y comunitaria. “El mundo necesita cobre y hay espacio para más proyectos, pero la clave es cómo ejecutarlos en tiempo y forma”, señaló.

La necesidad de contar con más profesionales fue otro de los temas centrales del encuentro. Pérez de Solay advirtió que la expansión minera requerirá incorporar más ingenieros, técnicos y trabajadores calificados para sostener el crecimiento proyectado.

“Nuestro desafío es llevar más



gente al mercado laboral. Tenemos que poner más profesionales y más ingenieros a trabajar”, afirmó el ejecutivo, quien destacó que la actividad genera empleo formal, salarios competitivos y oportunidades de desarrollo local.

La infraestructura también aparece como una condición indispensable. Los referentes del sector coincidieron en que el desarrollo de rutas, energía, transporte y logística será determinante para que los grandes proyectos de cobre y litio puedan avanzar sin perder competitividad.

Con inversiones en evaluación, demanda internacional asegura-

da y recursos de clase mundial, la minería argentina parece haber dejado atrás la discusión sobre su potencial. El debate ahora gira en torno a la capacidad del país para construir las condiciones que permitan convertir esa oportunidad en producción, exportaciones y empleo. ■

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



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

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

**C.E.C. NEUQUÉN Y RÍO 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

# Litio: entre la oportunidad global y los desafíos de ejecución

Especialistas de la Universidad Austral proponen una mirada integral con foco en la gestión y la tecnología.



**L**a industria del litio atraviesa una etapa decisiva. En apenas una década, el sector dejó de ser una promesa emergente para convertirse en uno de los ejes estratégicos de la transición energética, la geopolítica de los recursos y el desarrollo productivo de la Argentina.

Sin embargo, como planteó José de Castro Alem durante el webinar de presentación de la

Diplomatura en Producción de Litio y Minerales Críticos Estratégicos, entender esta industria exige ir más allá de los discursos instalados. El desafío no está solamente en conocer la geología, dominar una tecnología o elegir entre piletas de evaporación y extracción directa de litio. El verdadero reto está en ejecutar proyectos complejos en territorios complejos, con recursos dinámicos, múltiples actores y

altas expectativas sociales, económicas y ambientales.

Una de las ideas centrales del encuentro fue clara: los proyectos de litio rara vez fallan por cuestiones puramente técnicas. Fallan, sobre todo, por problemas de implementación, gestión, escala, coordinación y lectura del entorno. La producción de litio en salares no puede pensarse como una minería tradicional. No se trata simplemente de extraer roca, triturarla y procesarla. En los salares, el recurso mineral es una salmuera, es decir, un recurso líquido, dinámico, cambiante, que requiere modelos hidrogeológicos, procesos químicos complejos y una operación con alta capacidad de adaptación.

Esto convierte al litio en una industria singular: una minería atravesada por la química, la hidrogeología, la ingeniería de procesos, la logística, la energía, la infraestructura, la gestión ambiental y la relación con comunidades y proveedores locales.

A su vez, el desarrollo de nuevas tecnologías de almacenamiento energético podría redefinir el lugar estratégico del litio en la transición energética global. Así lo plantea Luciano Codeseira, codirector del Instituto de Energía de la Universidad Austral, en un análisis que pone el foco en la creciente competencia tecnológica y geopolítica detrás de las baterías del futuro.

Una reciente publicación sobre una batería de flujo "all-iron" desarrollada en China, basada en hierro y capaz de operar durante unos 16 años sin degradación medible. Según el artículo, el hierro podría resultar hasta 80 veces más económico que el litio, abriendo interrogantes sobre el futuro del mercado global de baterías, hoy valuado en más de USD 150.000 millones. ■

# 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



**E**l precio internacional del petróleo registró una nueva caída este miércoles y el barril de Brent, referencia para Europa y gran parte de los mercados globales, perforó el umbral de los 76 dólares, alcanzando su menor valor desde el inicio de la crisis entre Irán, Estados Unidos e Israel.

Durante la jornada, el Brent llegó a cotizar en 75,52 dólares por barril, con una baja cercana al 2% respecto al cierre anterior. En paralelo, el petróleo West Texas Intermediate (WTI), referencia en Estados Unidos, descendió hasta los 71,90 dólares, con una caída del 1,8%.

La baja se produjo luego de varias semanas de retroceso sostenido en los mercados energéticos, impulsado principalmente por la disminución de las tensiones geopolíticas en Medio Oriente. Los avances en las negociaciones entre Washington y Teherán para alcanzar un acuerdo que ponga fin al conflicto redujeron los temores sobre posibles interrupciones en el suministro mundial de crudo, uno de los factores que había disparado los precios durante los momentos más críticos de la crisis.

El mercado también reaccionó positivamente a la reapertura y normalización del tránsito marítimo en el estrecho de Ormuz, uno de los corredores energéticos más importantes del mundo, por donde circula una parte significativa de las exportaciones globales de petróleo.

La corrección de precios resulta significativa si se considera que durante los momentos de mayor incertidumbre el barril de Brent había superado ampliamente los 120 dólares. Desde entonces, la expectativa de una solución diplomática y la recuperación de la oferta internacional fueron reduciendo la presión alcista sobre el mercado.

Otro elemento que influyó en la dinámica reciente fue la intervención del presidente de Esta-



## El precio del crudo reabre el debate sobre los costos de producción en Vaca Muerta

La cotización del crudo profundizó su retroceso en medio de avances diplomáticos en Medio Oriente y volvió a niveles previos a la escalada bélica que había impulsado los precios internacionales.

dos Unidos, Donald Trump, quien cuestionó públicamente a las grandes compañías petroleras por no trasladar la baja del crudo a los precios de los combustibles. El mandatario incluso ordenó al Departamento de Justicia investigar posibles distorsiones en la formación de precios de las naftas en el mercado estadounidense.

Más allá de la caída actual, las perspectivas de largo plazo para la industria petrolera continúan siendo positivas. Según el último informe de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), la demanda mundial seguirá creciendo durante las próximas décadas y alcanzará los 113,3 millones de barriles diarios en 2030, frente a los 105,1 millo-

nes previstos para este año.

Las proyecciones del organismo indican además que el consumo global podría llegar a 124,1 millones de barriles diarios en 2050, impulsado principalmente por el crecimiento económico y demográfico de Asia, Medio Oriente, África y América Latina.

En ese contexto, la OPEP sostiene que no se observa un techo cercano para la demanda mundial de petróleo y advierte que serán necesarias inversiones por alrededor de 17,7 billones de dólares entre 2026 y 2050 para garantizar el abastecimiento energético global. ■

**Fuente:** Artículo publicado por Daniel Barneda en El Economista

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](http://www.ciamega.com.ar)

La posibilidad de una solución al conflicto en Medio Oriente modifica de inmediato las expectativas de los mercados energéticos internacionales. Sin embargo, el ingeniero Roberto Carnicer, director del Instituto de Energía de la Universidad Austral, indica que una reducción del riesgo geopolítico no implica necesariamente un regreso a los niveles de precios previos a la crisis.

“La paz puede retirar la prima de pánico, pero no llena automáticamente los tanques, no repone inventarios, no normaliza contratos ni devuelve de un día para otro la confianza logística de armadores, traders, compradores y aseguradoras”, sostiene.

En ese sentido, explica que el escenario más probable es una normalización con inventarios todavía afectados por el conflicto. “La baja de precios debería existir, especialmente en crudo, pero con pisos más altos que los que hubieran prevalecido en un mercado físicamente cómodo”, afirma.

### EL CRUDO SERÍA EL PRIMERO EN REACCIONAR

Según Carnicer, el petróleo es el mercado que más rápidamente descuenta una eventual solución política debido a la flexibilidad de sus fuentes de abastecimiento. “El petróleo crudo es el primer mercado en reaccionar ante una expectativa de solución política”, señala, y agrega: “esa flexibilidad hace que el Brent sea el precio más sensible a una reducción de la prima geopolítica”.

De concretarse un acuerdo creíble, considera que “el Brent podría abandonar rápidamente la hipótesis de USD 105-120 por barril que correspondía a un Ormuz restringido hasta agosto”, para ubicarse en un rango más cercano a los USD 80-90 por barril.

No obstante, advierte que existe un límite para esa caída debido a la necesidad de recomponer exis-

# La paz en Medio Oriente podría bajar los precios de la energía

El director del Instituto de Energía de la Universidad Austral, Ing. Roberto Carnicer, analiza por qué una eventual solución del conflicto aliviaría la presión sobre el crudo, el GNL y el GLP, aunque advierte que el mercado seguirá condicionado por las consecuencias físicas de la crisis.



tencias. En sus palabras: “La paz baja el riesgo; la necesidad de inventario pone el piso”.

### EL GNL MANTENDRÍA UNA CORRECCIÓN MÁS GRADUAL

En el caso del gas natural licuado (GNL), Carnicer considera que la respuesta del mercado sería más lenta porque depende de una infraestructura compleja y de contratos de largo plazo. “El gas natural licuado es distinto. Es el mercado más rígido de los tres porque no alcanza con que aparezca voluntad política”, explica.

Por ese motivo, aun cuando se normalice la situación en el Golfo Pérsico, “el mercado de GNL probablemente mantendrá una prima por seguridad de suministro”.

Europa continúa necesitando abastecer sus almacenamientos antes del invierno, mientras que Asia también comienza su proceso de preparación para la temporada de mayor consumo, factores que sostendrían los precios por encima de los niveles previos al conflicto.

### GLP: UNA BAJA PARCIAL Y DESIGUAL

Respecto del gas licuado de petróleo (GLP), Carnicer ubica a este mercado en una posición intermedia entre el crudo y el GNL.

“La normalización de Ormuz debería aliviar precios, pero no eliminar completamente la tensión”, afirma.

Además, marca diferencias entre los principales componentes del mercado. “La baja del GLP

será real, pero desigual. El propano corregirá más; el butano conservará una prima por demanda residencial y recomposición de inventarios asiáticos”, indica.

### PAZ NO SIGNIFICA ABUNDANCIA

Para Carnicer, uno de los principales aprendizajes que deja la crisis es que los mercados distinguen claramente entre el riesgo político y la disponibilidad física de la energía.

“La lección principal es que el mercado energético diferencia entre riesgo político y disponibilidad física”, sostiene.

Y resume el desafío con una definición contundente: “Una solución diplomática puede reducir de inmediato la prima de guerra. Pero no recrea inventarios, no libera automáticamente capacidad lo-

gística, no recompone contratos ni elimina la necesidad de compras preventivas antes del invierno”.

### LA OPORTUNIDAD PARA ARGENTINA

En este contexto, Carnicer considera que Argentina mantiene una oportunidad estratégica para posicionarse como proveedor confiable de energía en el mediano plazo.

“Si la crisis mostró algo, es que la seguridad de suministro tiene valor económico. Los compradores no solo miran precio: miran origen, riesgo geopolítico, confiabilidad contractual, infraestructura y continuidad operativa”, señala.

En particular, destaca el potencial de Vaca Muerta para convertirse en una fuente de diversificación del abastecimiento internacional, aunque aclara que ese desarrollo dependerá no solo

del recurso disponible sino también de inversiones en infraestructura, almacenamiento, puertos y credibilidad exportadora.

### UNA RECONSTRUCCIÓN QUE LLEVARÁ TIEMPO

En la conclusión de su análisis, Carnicer remarca que una eventual paz modificaría la velocidad y la magnitud del ajuste de los mercados, pero no eliminaría las consecuencias acumuladas durante el conflicto.

“El mercado deja atrás el miedo al cierre total de Ormuz, pero entra en otra etapa: la de reconstruir inventarios y confianza”, afirma. ■

**Fuente:** Artículo publicado por Daniel Barneda en El Economista



# FINVESA

International Freight Forwarder & Customs Broker  
NVOCC

SUMANDO VALOR Y EFICIENCIA A SUS NEGOCIOS

FINVESA LOGÍSTICA S.A.

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



# Por qué Argentina lidera la suba de naftas en la región

Un informe privado ubica al país como el de mayor aumento de combustibles entre exportadores de petróleo en América Latina desde el inicio del conflicto en Medio Oriente.



**G** Argentina se ubicó al tope del ranking regional de aumentos en el precio de los combustibles desde el inicio de la guerra entre Irán y Estados Unidos, según un informe del Instituto Argentina Grande (IAG). En ese período, la nafta súper registró una suba del 24,3% en dólares, lo que posiciona al país como el de mayor incremento entre los principales exportadores de petróleo de América Latina.

El ajuste local superó ampliamente al de otras economías de la región. Ecuador mostró un incremento del 14,7%, México del 10,7%, Brasil del 4,9% y Colombia apenas del 1,9%, en un contexto donde la mayoría de los países aplicó políticas para amortiguar el impacto de la volatilidad internacional sobre precios internos.

Según el informe, el comporta-

miento argentino se explica por una combinación de factores internos y externos, en un escenario donde el mercado energético global estuvo atravesado por la escalada del crudo, tensiones geopolíticas y variaciones en la política de precios domésticos.

## Argentina más cara en dólares

El estudio advierte que, pese a ser un país productor de petróleo, los consumidores argentinos enfrentan valores de nafta superiores a los de algunas economías desarrolladas. En la comparación internacional, el litro de nafta en Argentina se ubica por encima de Estados Unidos y Brasil, aunque por debajo de Uruguay, Chile y Perú.

En términos concretos, el precio del litro pasó de niveles cercanos a los 1,12 dólares antes del conflicto a alrededor de 1,40 dólares

en la actualidad, consolidando un encarecimiento sostenido en dólares en pocos meses.

El impacto también se siente en el gasto cotidiano. El informe estima que el aumento acumulado implica un costo adicional promedio de 38.874 pesos mensuales para los hogares con vehículo, mientras que en el acumulado de los últimos tres meses el sobre costo asciende a unos 116.600 pesos.

Uno de los factores centrales detrás de la suba, según el IAG, es la presión impositiva sobre los combustibles. El informe sostiene que los tributos que gravan la nafta aumentaron 230% en términos reales desde el cambio de gestión, elevando su participación en el precio final del 8,89% al 18,54%.

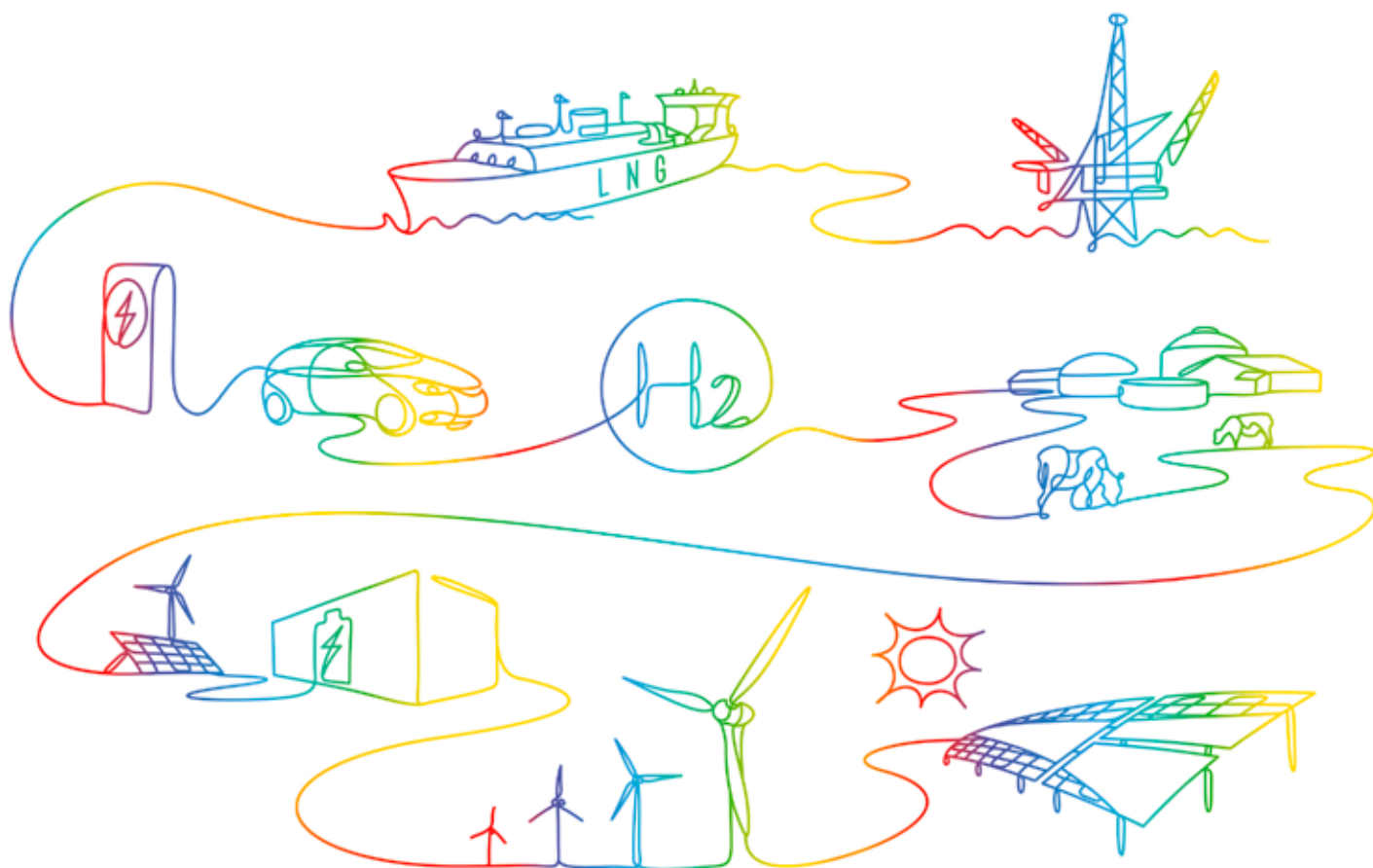
El documento también cuestiona la utilización de los fondos recaudados, al señalar que una parte significativa de los recursos con asignación específica para infraestructura vial e hídrica no estaría siendo ejecutada en su totalidad.

En ese sentido, el reporte indica que mientras la recaudación vinculada a combustibles alcanzó niveles récord, la ejecución en obra pública habría quedado por debajo de lo previsto, generando una brecha entre lo recaudado y lo efectivamente invertido en infraestructura.

Paradójicamente, el mismo período estuvo marcado por un fuerte aumento del ingreso de divisas del sector energético. El saldo comercial del rubro alcanzó casi 2.000 millones de dólares en abril, triplicando el promedio del año anterior.

Sin embargo, ese crecimiento no se tradujo en una baja de precios locales, lo que alimenta el debate sobre la formación de precios en el mercado interno y el equilibrio entre competitividad exportadora y costo doméstico de la energía.

**Fuente:** Artículo publicado por Daniel Barneda en El Economista



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

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



**TotalEnergies**

## AXION energy acelera la transformación de su refinería para procesar más crudo de Vaca Muerta



**E**l avance sostenido de Vaca Muerta está redefiniendo el negocio de la refinación en Argentina y obliga a las empresas del sector a adecuar sus instalaciones a una nueva realidad productiva.

En ese escenario, AXION energy profundiza la transformación de

su refinería de Campana con proyectos orientados a incrementar el procesamiento de crudo no convencional y mejorar la eficiencia operativa de todo el complejo industrial.

La estrategia responde al fuerte crecimiento de la producción de shale oil en la Cuenca Neuquina, que modificó el mapa energé-

tico nacional y comenzó a desplazar progresivamente a los crudos convencionales que históricamente abastecieron a las refinerías del país. El fenómeno plantea desafíos técnicos, logísticos y comerciales para una industria diseñada durante décadas en función de características muy distintas de materia prima.

Durante su participación en el panel “Nuevas tendencias en refinación”, realizado en el marco de la Conferencia de ARPEL, el vicepresidente de Ingeniería y Construcciones de AXION energy, Diego Mourriño, explicó que la evolución del sector ya

no pasa únicamente por garantizar altos niveles de confiabilidad operativa, sino también por optimizar el aprovechamiento de cada molécula procesada.

Según detalló el ejecutivo, la industria refinadora argentina alcanzó en los últimos años niveles récord de utilización de capacidad gracias a la reducción de interrupciones no programadas y a una mejora continua de sus procesos. Sin embargo, el nuevo contexto exige dar un paso más y adaptar las plantas para capturar el máximo valor posible de los recursos provenientes de Vaca Muerta. ■

## YPF lanzó Refiplus, un nuevo formato de estaciones orientado a la carga eficiente

**Y**PF presentó oficialmente Refiplus Energía YPF, un nuevo formato de estaciones de servicio diseñado para ofrecer una experiencia de carga más ágil, simple y eficiente. La primera unidad fue inaugurada en la ciudad de Salta y marca el inicio de un plan de expansión que prevé la incorporación progresiva de este modelo en distintas regiones del país.

El acto de inauguración contó con la participación del gobernador de Salta, Gustavo Sáenz,

y del presidente y CEO de YPF, Horacio Marín, quienes recorrieron las instalaciones ubicadas sobre la avenida Hipólito Yrigoyen y encabezaron el descubrimiento de la nueva marca.

Durante la presentación, Marín destacó que Refiplus responde a las nuevas demandas de los consumidores. “Es una propuesta pensada para lo que hoy valora el cliente: resolver la carga de forma ágil, sin resignar calidad. Es simple, eficiente y con el respaldo de YPF en cada litro”, afirmó.



Por su parte, el gobernador Sáenz subrayó la importancia de ampliar los servicios en provincias con grandes extensiones territoriales. “Brindar servicios es fundamental cuando las

distancias son tan largas. Llevarles esta posibilidad a la gente de los pueblos más alejados, para nosotros, es fundamental. Gracias a YPF por inaugurar aquí la primera Refiplus del país”, expresó. ■

# 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**

## INFRAESTRUCTURA ENERGÉTICA

# UNA INVERSIÓN ESTRATÉGICA PARA EVITAR CORTES DE LUZ EN EL AMBA



PCR y ArcelorMittal Acindar inauguraron la ampliación de la Estación Transformadora de Ezeiza, una obra de US\$ 40 millones que permitirá aumentar la capacidad de transporte eléctrico del sistema nacional, reducir restricciones en momentos de alta demanda y habilitar nuevas inversiones en generación renovable.

La ampliación de la Estación Transformadora de Ezeiza marca un hito para el sistema eléctrico argentino. Más allá de la incorporación de nuevos equipos, la obra representa una inversión estratégica destinada a resolver uno de los principales cuellos de botella que enfrenta la infraestructura energética nacional: la limitada capacidad de transporte de electricidad en los corredores de alta tensión.

La obra inaugurada en Ezeiza forma parte de un proyecto integral de 275 millones de dólares

El proyecto, desarrollado por PCR y ArcelorMittal Acindar, demandó una inversión inicial de 40 millones de dólares y permitirá incrementar la capacidad de transmisión y distribución de energía en 500 kV sobre el corredor troncal Comahue-Buenos Aires, una de las principales arterias eléctricas del país.

La magnitud de la mejora es significativa. Según las empresas, la capacidad adicional equivale al abastecimiento de aproximadamente 600.000 hogares y permitirá reducir las restricciones operativas que aparecen durante los períodos de máxima demanda eléctrica.

La relevancia de la obra trasciende la cuestión técnica. En un contexto de crecimiento del consumo energético, expansión industrial y desarrollo de nuevas fuentes de generación, la falta de infraestructura de transporte se convirtió en uno de los principales desafíos para el sistema eléctrico argentino.

La obra inaugurada en Ezeiza forma parte de un proyecto integral de 275 millones de dólares que también contempla la ampliación de la Estación Transformadora de Olavarría, la construcción del Parque Eólico Olavarría de 185,6 MW y una línea eléctrica de 25 kilómetros que permitirá vincular la nueva generación renovable al Sistema Argentino de Interconexión (SADI).

En términos prácticos, la inversión permitirá incorporar más energía renovable al sistema nacional. La capacidad de transporte disponible constituye hoy uno de los factores que limitan el desarrollo de nuevos proyectos eólicos y solares, particularmente en la provincia de Buenos Aires y en otras regiones con alto potencial de generación.

Durante la inauguración, el CEO

de PCR, Martín Brandi, destacó que la ampliación contribuye a solucionar uno de los obstáculos estructurales que condicionan el crecimiento económico del país. Según señaló, la obra permitirá integrar más generación renovable y fortalecer la capacidad del sistema eléctrico para acompañar futuras inversiones productivas.

El proyecto forma parte además del primer desarrollo de generación eólica aprobado bajo el Régimen de Incentivo para Grandes Inversiones (RIGI), convirtiéndose en uno de los primeros casos concretos donde el esquema comienza a traducirse en obras de infraestructura energética de gran escala.

Con una puesta en marcha total prevista para enero de 2027 y la generación de 350 puestos de trabajo durante su construcción, la ampliación de Ezeiza se posiciona como una obra clave para mejorar la confiabilidad del sistema eléctrico argentino, habilitar nuevas inversiones en energías renovables y acompañar el crecimiento de sectores estratégicos como la industria, la minería y el desarrollo de Vaca Muerta.



# Los Toldos II Este

Un proyecto de desarrollo de petróleo no convencional en el que participan más de 800 empresas nacionales y que proyecta una producción de 70.000 barriles por día para mediados de 2027.



## COMPAÑÍA MEGA amplía su capacidad para potenciar las exportaciones

**C**ompañía Mega dio un paso clave para acompañar el crecimiento de Vaca Muerta con la inauguración de un nuevo Tren de Fraccionamiento en su complejo de Bahía Blanca, una obra que demandó una inversión de USD 260 millones y que permitirá incrementar hasta un 50% la producción de líquidos del gas natural (NGLs).

La nueva unidad forma parte de un plan de expansión de USD 650 millones que la compañía ejecuta para aumentar la capacidad de procesamiento, transporte y acondicionamiento del gas proveniente de la Cuenca Neuquina, en un contexto de fuerte crecimiento de la producción no convencional.

“Ampliar Mega es darle valor agregado al gas natural”, afirmó el presidente y CEO de YPF, Horacio Marín, durante el

acto inaugural realizado en Bahía Blanca.

La puesta en marcha del nuevo tren permitirá procesar mayores volúmenes de líquidos asociados al gas natural y transformar esos recursos en productos de alto valor comercial, tanto para el mercado interno como para la exportación.

Mega ocupa una posición estratégica dentro de la cadena energética argentina. La compañía procesa actualmente alrededor del 40% del gas natural producido en la Cuenca Neuquina y opera una infraestructura integrada que conecta Vaca Muerta con Bahía Blanca mediante un poliducto de aproximadamente 600 kilómetros.

Según explicó el CEO de Compañía Mega, Tomás Córdoba, el proyecto constituye uno de los hitos más importantes en la historia de la empresa. ■



## PAE presentará al RIGI un proyecto para incrementar la producción de Cerro Dragón

**L**a compañía prevé invertir USD 680 millones para la construcción de 22 plantas de inyección de polímeros que permitirán una mayor actividad en Cerro Dragón, aumentar su producción convencional y contrarrestar el declino.

El anuncio fue realizado por Marcos Bulgheroni, Group CEO de PAE, ante el Ministro de Economía de la Nación, Luis Caputo, y el Gobernador de Chubut, Ignacio Torres. Pan American Energy anunció que presentará la solicitud de adhesión al Régimen de Incentivo para Grandes Inversiones (RIGI) para un nuevo desarrollo del área de Cerro Dragón, provincia de Chubut, basado en un proyecto de recuperación terciaria que incluye la construcción de 22 plantas de inyección de polímeros.

La iniciativa buscará

acelerar y comprometer inversiones por casi USD 680 millones para alargar la vida útil de una cuenca madura como la de Golfo San Jorge. El proyecto contempla la construcción de las 22 plantas de inyección de polímeros, la preparación de casi 220 pozos inyectoros y alrededor de 650 pozos productores, que en toda su vida útil podrán producir 24 millones de barriles de petróleo acumulados de producción incremental, equivalentes a más de 11.300 barriles de petróleo por día en su pico sobre la producción proyectada.

Asimismo, este proyecto sumará mayores ingresos a la provincia por las regalías asociadas a la producción incremental y significará una mayor actividad en la cuenca ya que se podrán desarrollar nuevas zonas que anteriormente no eran económicas. ■



# 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](http://BERTOTTO-BOGLIONE.COM)

# El Gasoducto Perito Moreno ya le ahorró al país casi cuatro veces lo que costó

Un informe de la Fundación Encuentro revela que el gasoducto permitió ahorrar USD 9.122 millones en importaciones y consolidó un nuevo escenario para Vaca Muerta.



**A** tres años de su puesta en funcionamiento, el Gasoducto Presidente Néstor Kirchner —actualmente denominado Gasoducto Perito Moreno— se convirtió en una de las obras de infraestructura energética más relevantes de las últimas décadas. Según un nuevo informe elaborado por la Fundación Encuentro, el proyecto ya generó ahorros por casi cuatro veces el monto de inversión inicial.

Los datos del estudio muestran que, por cada dólar invertido en la obra, la Argentina obtuvo un retorno de USD 3,97 en ahorro de divisas. El cálculo surge de una inversión estimada en USD 2.300 millones —sin IVA, un impuesto que retorna al Estado— y un ahorro acumulado de USD 9.122 millones producto de la sustitución de importaciones energéticas.

En estos tres años, el gasoducto permitió transportar unos 17.000

millones de metros cúbicos de gas hacia el sistema nacional, reduciendo la necesidad de importar combustibles como Gas Natural Licuado (GNL) en barcos, gasoil, gas de Bolivia, fueloil y energía comprada a países vecinos.

La obra fue ejecutada en un tiempo récord: 302 días. Además, el 81% de los trabajos estuvieron a cargo de la industria argentina, con participación de empresas, trabajadores y proveedores nacionales.

El proyecto fue desarrollado bajo la coordinación de Energía Argentina (ENARSA), durante la gestión de Agustín Gerez, y formó parte de una estrategia energética impulsada por Sergio Massa junto con la Secretaría de Energía encabezada por Flavia Royon.

## UNA APUESTA ESTRATÉGICA PARA VACA MUERTA

Más allá del ahorro inmediato en

importaciones, el gasoducto significó una pieza clave para ampliar la capacidad de evacuación del gas producido en Vaca Muerta, uno de los principales recursos energéticos del país.

El proyecto permitió avanzar en un objetivo estratégico: reducir la dependencia externa, mejorar la disponibilidad de gas y generar condiciones para un desarrollo industrial asociado a la energía nacional.

Durante la etapa de planificación, la estrategia energética argentina fue presentada ante referentes internacionales del sector en el Baker Institute de la Universidad de Rice, en Houston. Allí, especialistas del programa energético destacaron el potencial del país y la oportunidad de desarrollar Vaca Muerta con una visión de largo plazo.

La segunda etapa proyectada del sistema, destinada a ampliar la capacidad de transporte, quedó pendiente de ejecución. Su concreción permitiría profundizar el proceso de sustitución de importaciones y aumentar el aprovechamiento del gas producido en el país.

Además del impacto energético, la obra generó un efecto directo sobre el empleo y la actividad económica. Durante su construcción movilizó alrededor de 48.800 puestos de trabajo, mientras que el desarrollo asociado a Vaca Muerta sostiene actualmente unos 12.750 empleos. ■



# Somos energía que crece



**E**l sistema eléctrico argentino sumó una nueva herramienta para enfrentar uno de sus mayores desafíos actuales: responder con mayor velocidad ante eventos extremos que pueden afectar la continuidad del servicio. La Asociación de Distribuidores de Energía Eléctrica de la República Argentina (ADEERA) presentó oficialmente el Protocolo ARC (Asistencia Recíproca en Contingencias), un esquema que permitirá coordinar recursos entre distribuidoras cuando una emergencia supere la capacidad operativa habitual de una empresa.

La iniciativa marca un cambio importante para el sector: por primera vez, las compañías cuentan con un marco formal, organizado y común para solicitar, enviar y administrar asistencia técnica durante situaciones críticas.

El objetivo es reducir los tiempos de recuperación, minimizar el impacto sobre los usuarios y fortalecer la capacidad de respuesta frente a fenómenos cada vez más frecuentes, como tormentas severas, fuertes vientos, olas de calor extremo, desastres naturales o incidentes técnicos de gran magnitud.

“Con el Protocolo ARC estamos dando un paso importante en la coordinación del sector, estableciendo un esquema claro para la asistencia entre distribuidoras. Esto nos permite mejorar la capacidad de respuesta ante eventos severos y actuar de manera más eficiente en la restitución del servicio”, destacó Gabriel Scorolli, Coordinador de la Comisión Técnica de Mantenimiento de ADEERA, impulsora de la iniciativa.

Las condiciones climáticas actuales plantean nuevos desafíos para la infraestructura energética. Las redes de Alta y Media Tensión enfrentan cada vez más episodios de estrés operativo debido a fenómenos meteorológicos in-



## Alerta apagones: cambia la estrategia

La Asociación de Distribuidores de Energía Eléctrica presentó el Protocolo ARC, un mecanismo de asistencia entre empresas para reforzar la respuesta ante tormentas, desastres naturales y fallas técnicas de gran escala.

tenso que pueden provocar daños simultáneos en distintos puntos del sistema.

Ante este escenario, la velocidad de reacción se volvió una variable clave. La capacidad de contar con cuadrillas adicionales, equipamiento especializado y apoyo logístico puede marcar la diferencia entre una interrupción prolongada y una recuperación rápida.

El Protocolo ARC busca justamente generar esa capacidad adicional: una distribuidora que atraviese una contingencia podrá solicitar apoyo a otras empresas que tengan disponibilidad de recursos para colaborar.

Aunque la cooperación entre distribuidoras ya existía ante emer-

gencias puntuales, hasta ahora dependía principalmente de acuerdos espontáneos entre empresas.

Con la puesta en marcha del Protocolo ARC, esa colaboración queda transformada en un mecanismo formal que permite actuar bajo reglas compartidas y con mayor previsibilidad.

La asistencia continuará activa hasta que se restablezcan las condiciones normales del servicio, se eliminen riesgos para la seguridad pública y se realice una evaluación técnica final de la contingencia. ■



# Cruzando Ríos, Manteniendo Continuidad



EL RIO SANTA CRUZ SE CRUZÓ EN EL MES JULIO A 25° BAJO CERO

Con más de 36 años de trayectoria, Flowtex HDD S.A. se ha consolidado como el referente regional en la ejecución de cruces dirigidos de alta complejidad. Nuestra especialidad es garantizar la continuidad operativa de infraestructuras críticas en los entornos geológicos, hidráulicos y ambientales más exigentes.

## ESPECIALIZACIÓN EN PERFORACIÓN HORIZONTAL DIRIGIDA (HDD)

Con más de 36 años de trayectoria, Flowtex HDD S.A. se ha consolidado como el referente regional en la ejecución de cruces dirigidos de alta complejidad. Nuestra especialidad es garantizar la continuidad operativa de infraestructuras críticas en los entornos geológicos, hidráulicos y ambientales más exigentes. una adaptación ágil a condiciones geológicas y climáticas variables.

Nuestra experiencia técnica abarca: Entendemos

que la integridad del ducto y la precisión del proceso constructivo son condiciones esenciales. Por ello, abordamos cada proyecto bajo un enfoque integral que amalgama ingeniería de aplicación, ejecución técnica y monitoreo en tiempo real, permitiendo:

- Cruces subfluviales y en zonas inundables con trazas de gran longitud.
- Aterrajajes extendidos (extended reach) con control riguroso de la geometría del pozo.
- Intervenciones en entornos ambientales sensibles y locaciones secas.

### UN HISTORIAL DE HITOS OPERATIVOS

La confiabilidad de Flowtex está respaldada por una vasta casuística de éxitos en los principales activos de infraestructura de la región:

- Cuencas Hidrográficas: Operaciones recurrentes en los ríos Neuquén (x6), Salado (x4), Colorado (x3), Negro (x2), Uruguay (x2), Santa Cruz, Bermejo, Seco (3), Salí, Río Grande, Río Pilcomayo, Carcarañá, Río II, Río III, Río IV, San ta Lucía, Grande y Azul, entre otros.
- Desafíos Geométricos: Ejecución de cruces en lagunas, quebradas y aterrajajes con extensiones de hasta 1.900 metros.
- Nodos Industriales: Intervenciones críticas en el Complejo TGS - General Cerri y en las refinerías de Luján de Cuyo y La Plata.



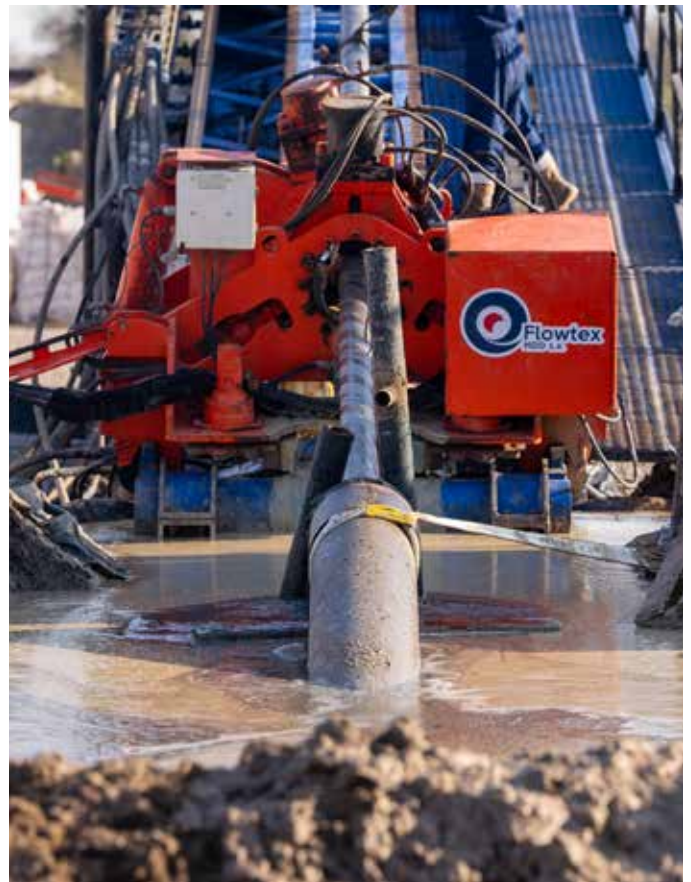
### FLOWTEX HDD S.A.

Expertos en sortear interferencias, comprometidos con la integridad de su infraestructura.

### SOLUCIONES DE INGENIERÍA APLICADA EN CAMPO

Para mitigar riesgos operativos y optimizar los tiempos de ejecución, implementamos tecnologías de vanguardia y protocolos de control estrictos:

1. Análisis Predictivo: Modelado geotécnico, análisis estratigráfico detallado y evaluación de presión de fractura.
  2. Precisión en la Trayectoria: Sistemas de guiado de alta fidelidad (Paratrack / Gyro) para el control de perfiles HDD y secuencias de ensanche.
  3. Gestión de Fluidos y Presión: Monitoreo continuo de parámetros de perforación, con trol de presión anular y gestión integral de residuos ambientales.
  4. Eficiencia Operativa: Procesos de ejecución continua diseñados para minimizar la probabilidad de incidentes en el pozo.
- En proyectos de alta complejidad donde detenerse no es una opción, la continuidad no es una casualidad: es una decisión técnica



iapg

**A AOG**  
ARGENTINA OIL & GAS

**PATAGONIA**

**19 - 22**  
**OCT 26**

**Espacio DUAM**  
**Neuquén**

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

Organiza:



INSTITUTO ARGENTINO  
DEL PETRÓLEO Y DEL GAS

Realiza:



messe frankfurt

**Horario: Lunes a Jueves de 13 a 20 hs.**

Comercializa y Realiza: Messe Frankfurt Argentina - Tel: +54 11 7078 4800 - e-mail: [aog@argentina.messefrankfurt.com](mailto:aog@argentina.messefrankfurt.com)