

prensa

ENERGÉTICA

Año 23 - Número 4 - Octubre 2026 - CABA, Argentina

TODO EL OFF THE RECORD



PROYECCIÓN FRACTURAS 2026

28.300 etapas
(vs. ~24k en 2025)



PRODUCCIÓN PETRÓLEO JULIO 2026

916.200 barriles/día
(+17,2% interanual)



PROYECCIÓN EXPORTACIONES TOTALES

US\$ 30.000 millones



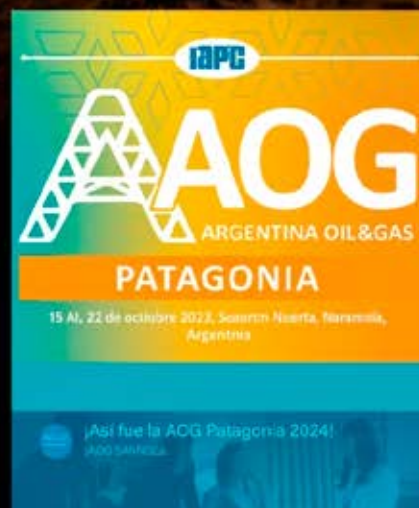
HORIZONTE PETRÓLEO ARGENTINA

153 AÑOS
(Desarrollado <3% de Vaca Muerta)



LOS NÚMEROS DE VACA MUERTA

Dólares, barriles y récords: las cifras que explican por qué Vaca Muerta ya no es una promesa, sino el negocio energético que todos miran.



SOMOS EL PRESENTE Y EL FUTURO DE LA ENERGÍA

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



Pan American
ENERGY

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



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.**



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

Nuestras Sucursales

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

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



Contáctenos

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

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

www.bringsaustral.com
www.amisa.com



08 - NOTA DE TAPA

Vaca Muerta equivale a tener a Messi o Maradona
El alojamiento del personal también forma parte de la infraestructura
Pluspetrol suma inversión clave con el RIGI
La millonaria apuesta de TotalEnergies en Argentina
TGN proyecta un gasoducto clave desde Vaca Muerta
Neuquén podría ser la provincia que más dólares exporte
Avanza el plan para pavimentar 158 km de rutas
Los números del shale que mostró Figueroa
CEPH: "No nos vamos a salvar con Vaca Muerta"
YPF avanza con el megaproyecto de Argentina LNG

30 - ACTUALIDAD

El RIGI roza los US\$ 200.000 millones con Neuquén como polo clave

34 - BALANCE ENERGETICO

Montamat: "El superávit podrían acercarse a los US\$ 15.000 millones durante 2026"

36 - COMBUSTIBLES

Siete meses en rojo: cae el consumo de combustibles

38 - ENTREVISTA

Marcelo Suárez, Gerente de Power Systems de Finning CAT, analiza el futuro de la industria Oil & Gas.

42 - EMPRESARIAS

63 - INTERNACIONALES

Argentina Week en París: principales conclusiones

70 - PYMES

PYMES cuestionan irregularidades en el esquema de contratación

YPF, PROVEEDOR INTEGRAL PARA LA INDUSTRIA OIL & GAS.

Combinamos experiencia operativa, infraestructura y capacidad logística para ofrecer una propuesta integral de combustibles, energía, servicios y soporte en campo.

- Hot refueling: integramos combustibles, abastecimiento y soporte operativo en una única solución.
- Pioneros en el abastecimiento de GNC para fractura.
- Logística dedicada que permite una operación ágil y sin interrupciones.
- Portafolio de combustibles, lubricantes y químicos especializados para la industria.
- Atención personalizada, soporte técnico y operativo los 365 días del año.

Acompañando el crecimiento de la actividad en cada cuenca del país.



YPF
ENERGÍA ARGENTINA

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:
<https://indd.adobe.com/view/581125fc-6abd-4454-9f04-cdf3aa211904>

INSTAGRAM: @prensaenergetica
WWW.FACEBOOK.COM/REVISTAPRENSA ENERGETICA
E-MAIL: / WEB
danielbarneda@prensa-energetica.com
PRENSA-ENERGETICA.COM



“VACA MUERTA ES EQUIVALENTE A TENER A MESSI O MARADONA”



El sector privado apuesta a una nueva ola de inversiones para multiplicar la producción y llevar el excedente argentino a los mercados internacionales.

Los máximos ejecutivos de TGS, YPF y SACDE trazaron en la Universidad Austral el mapa de inversiones que necesita Argentina para transformar el crecimiento de Vaca Muerta en exportaciones. El proyecto NGLs aparece como una de las obras clave para capturar el valor de los líquidos y abrir nuevos mercados.

Argentina tiene el recurso, la tecnología y una industria que ya logró elevar la productividad a niveles internacionales. Ahora necesita infraestructura y financiamiento para convertir el salto productivo de Vaca Muerta en un negocio exportador de escala global.

Ese fue uno de los principales mensajes que dejaron los máximos referentes de TGS, YPF y SACDE durante el Seminario Internacional de GLP “De Argentina

hacia el mundo”, organizado por el Instituto de Energía de la Universidad Austral.

El diagnóstico empresario apunta a un cambio de escala: la producción de petróleo y gas continúa batiendo récords y el desafío inmediato es construir los ductos, plantas y terminales necesarios para sacar esos volúmenes de la Cuenca Neuquina y colocar sus derivados en el exterior.

En ese escenario, el GLP y los líquidos asociados al gas aparecen como un negocio con fuerte potencial de crecimiento.

Pedro Locreille, director de Midstream Gas & GLP de YPF, anticipó que Argentina podría convertirse en el séptimo exportador mundial de GLP en 2031. La proyección contempla sumar unos 7 millones de toneladas y pasar del puesto 14 actual a ubicarse entre los principales

exportadores del planeta.

Para 2032, la estimación es todavía más ambiciosa: la producción argentina de GLP podría triplicarse hasta alcanzar 8,9 millones de toneladas anuales.

LA INFRAESTRUCTURA, EL CUELLO DE BOTELLA

El crecimiento productivo obliga a acelerar las inversiones en el denominado midstream, el segmento que conecta los yacimientos con los mercados.

Oscar Sardi, CEO de Transportadora de Gas del Sur (TGS), destacó que Argentina dispone de gas para varias décadas, pero necesita generar demanda y capacidad de evacuación para transformar ese recurso en producción y exportaciones.

Uno de los proyectos centrales es la ampliación del gasoducto Perito Moreno, que permitirá ele-



var su capacidad en 14 millones de metros cúbicos diarios hasta alcanzar los 35 millones, mediante nuevas plantas compresoras.

Pero la obra de mayor impacto para el negocio del GLP será el proyecto NGLs de TGS.

La iniciativa contempla una cadena integrada que comienza en Vaca Muerta, continúa con la captación y procesamiento de los líquidos, sigue por un poliducto y culmina con fraccionamiento y una terminal portuaria en Bahía Blanca.

La inversión tendrá un plazo de ejecución de 45 meses y demandará, según Sardi, unos US\$1.200 millones, además de generar aproximadamente 4.000 empleos directos y 15.000 indirectos.

La importancia del proyecto excede al GLP: permite procesar los líquidos asociados al gas y, al mismo tiempo, facilita el crecimiento de la producción de petróleo de Vaca Muerta al resolver restricciones vinculadas con el tratamiento y especificación del gas asociado.

“EL MESSI O MARADONA” DE LOS RECURSOS

Pablo Brottier, director ejecutivo de SACDE, utilizó una comparación futbolera para dimensionar el activo sobre el que se construye esta oportunidad.

“Vaca Muerta es equivalente a tener a Messi o Maradona en la riqueza de petróleo y gas”, sostuvo al repasar lo que definió como los “milagros” que permitieron llegar al actual nivel de desarrollo.

El primero, explicó, fue la existencia del recurso. El segundo fue la llegada de tecnología que permitió alcanzar productividades comparables con las de Estados Unidos.

El tercero fue menos geológico y más empresarial: la capacidad de compañías que compiten entre sí para coordinar inversiones y construir infraestructura en conjunto.

Para Brottier, queda un cuarto desafío: conseguir financiamiento internacional a costos competitivos.

“Si coronamos este cuarto milagro”, planteó, Argentina podría alcanzar una capacidad exporta-

dora extraordinaria.

EL NEGOCIO AHORA ES CAPTURAR VALOR

La discusión dejó de estar concentrada exclusivamente en cuánto puede producir Vaca Muerta.

La pregunta que empieza a dominar al sector es cuánto valor puede capturar Argentina de cada molécula extraída.

En ese punto, el desarrollo de infraestructura para líquidos adquiere una importancia estratégica. El GLP puede dejar de ser considerado simplemente un subproducto del shale para convertirse en una fuente adicional de exportaciones.

YPF proyecta que el excedente argentino deberá buscar compradores en mercados de África, India y Asia, mientras que el país podría convertirse en el único polo excedentario de GLP de la región.

Roberto Carnicer, director del Instituto de Energía de la Universidad Austral, destacó precisamente la coordinación que comienza a producirse entre productores, transportistas, procesadores y fraccionadores.

El cambio, según planteó, es que la industria está empezando a trabajar como una cadena integrada y no solamente como empresas aisladas.

La ecuación que queda por resolver combina producción, infraestructura, capital y mercados. Si Argentina consigue articular esos cuatro factores, el potencial de Vaca Muerta podría trascender el boom petrolero y gasífero para convertirse en una plataforma exportadora capaz de posicionar al país entre los grandes jugadores energéticos internacionales. ■

Fuente: Artículo publicado por Daniel Barneda en El Economista

VACA MUERTA: EL ALOJAMIENTO DEL PERSONAL TAMBIÉN FORMA PARTE DE LA INFRAESTRUCTURA

Por Dr. Marcelo H. Katz - Socio de Pragma Desarrollos SRL. (Desarrollador con experiencia en Añelo desde 2014)



El crecimiento de Vaca Muerta suele analizarse a partir de sus inversiones, la cantidad de equipos de perforación, los kilómetros de ductos o los niveles de producción. Sin embargo, existe otra infraestructura indispensable para sostener esa expansión: los espacios donde viven y descansan las personas que diariamente hacen posible la actividad.

Añelo concentra una demanda habitacional muy particular. Quienes trabajan en la industria permanecen durante jornadas intensas y períodos prolongados lejos de sus

hogares. Por eso, el alojamiento no puede limitarse a ofrecer una cama y un techo. Debe proporcionar confort, privacidad, seguridad, conectividad y espacios adecuados para recuperar energías después de un día de trabajo.

Las empresas comienzan a comprender que la calidad habitacional repercute directamente en el bienestar, la motivación y la productividad de sus recursos humanos. Una vivienda funcional, una cochera individual, buena iluminación, acceso controlado, vigilancia, conectividad confiable y lugares para la actividad física

y la vida social ya no constituyen servicios accesorios: son parte de una solución corporativa integral.

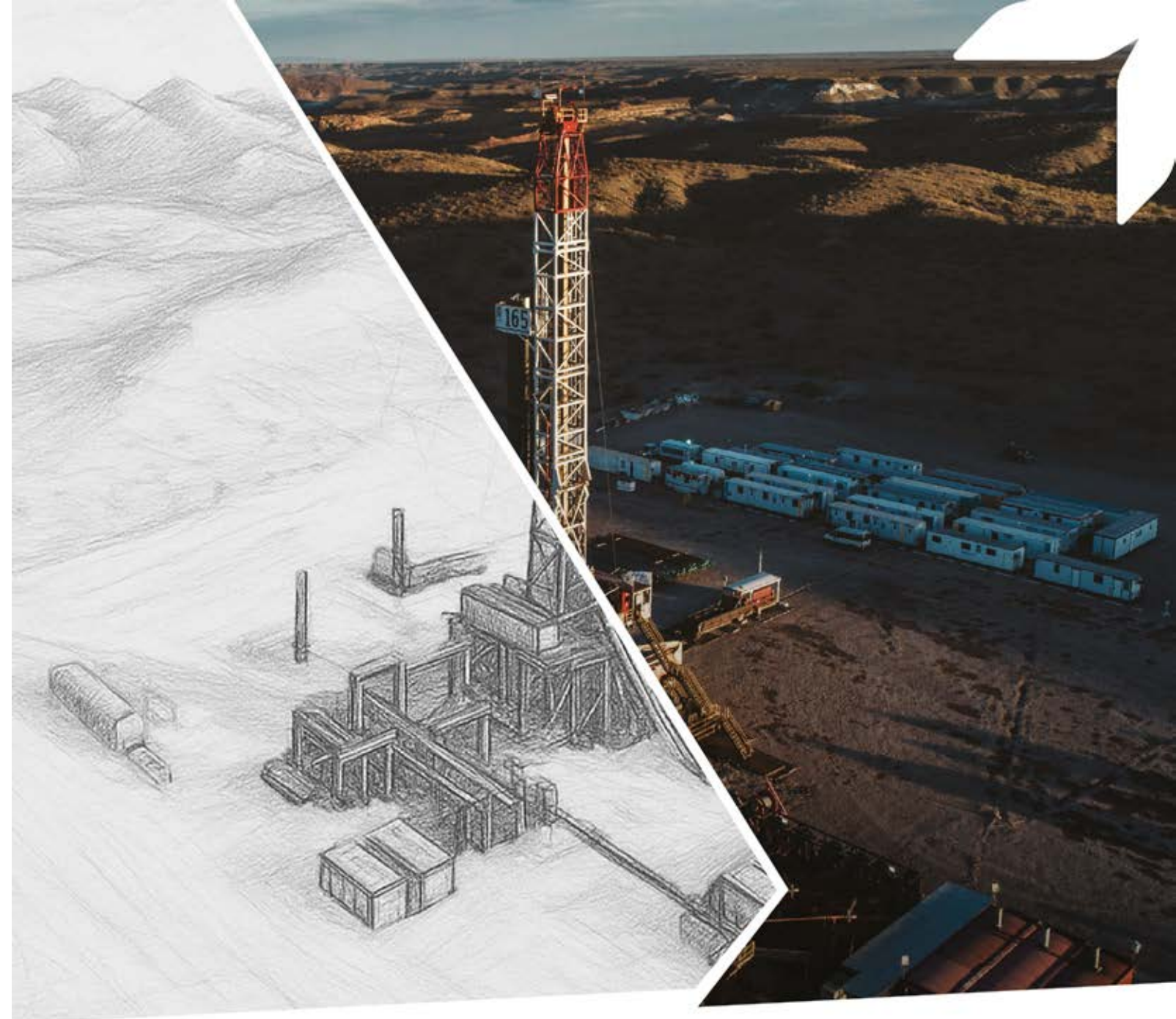
Esa concepción orientó el desarrollo de los complejos Comahue I y Comahue II y es la base del lanzamiento de Comahue III. Se trata de una nueva etapa de 40 unidades que se integrará a las 78 existentes —38 en Comahue I y 40 en Comahue II—, conformando un conjunto de 118 unidades en Añelo.

Los complejos anteriores se encuentran terminados lo que demuestra que existe una demanda concreta para propuestas concebidas y administradas con criterio profesional. La nave insignia oportunamente fue el Eco Pragma Hotel que cuenta con 133 habitaciones. Los Complejos Comahue incorporan también Salones de Usos Múltiples, Co Working, gimnasio propio, acceso al Gimnasio Megatón de Añelo, garita de vigilancia, control de accesos, cocheras individuales, iluminación perimetral y wifi satelital redundante, cancha de paddle y de fútbol.

Pero el verdadero diferencial no reside solamente en enumerar amenities. Está en la experiencia acumulada desde hace 10 años en conocer las necesidades de las compañías y sus colaboradores y en asegurar una operación, mantenimiento y administración permanentes.

Adicionalmente los Complejos disponen del acceso privilegiado a la Clínica "Pragma Salud", también de propiedad del Grupo Inversor. Vaca Muerta ofrece oportunidades pero su desarrollo también ha atraído iniciativas surgidas al calor de la moda.

Abundan los proyectos definidos desde una presentación, una exposición o una planilla, sin conocimiento del territorio, sin experiencia operativa y sin una comprensión cabal de lo que demanda alojar personal en Añelo. ■



Los sueños cuando crecen se convierten en orgullo.

Cumplimos 20 años invirtiendo en el país.



www.pampa.com

Pampa
20 años

PLUSPETROL INVERTIRÁ USD 12.400 MILLONES EN VACA MUERTA TRAS INGRESAR AL RIGI

El proyecto de Pluspetrol y GyP fue aprobado por el RIGI y prevé perforar más de 620 pozos, construir cuatro plantas y alcanzar una producción superior a 100.000 barriles diarios.

El desarrollo de Vaca Muerta sumará una de las mayores inversiones proyectadas para los próximos años. El Comité Evaluador del Régimen de Incentivo para Grandes Inversiones (RIGI) aprobó el proyecto presentado por Pluspetrol y Gas y Petróleo del Neuquén (GyP) para el bloque Bajo del Choique-La Invernada, que contempla una inversión de USD 12.400 millones durante 25 años.

El plan apunta a transformar el área en uno de los nuevos polos de crecimiento de la producción petrolera neuquina. La iniciativa prevé la perforación de más de 620 pozos horizontales, la construcción de cuatro plantas de procesamiento y el desarrollo de infraestructura para la evacuación de los hidrocarburos.

Con el despliegue previsto, Pluspetrol proyecta llevar la producción del bloque a más de 100.000 barriles de petróleo por día.

El proyecto contempla además una campaña sostenida de perforación. La compañía utilizará tres equipos de perforación dedicados, con

un promedio estimado de 41 pozos por año, en una estrategia que busca acelerar el desarrollo de los recursos no convencionales del área.

UNA APUESTA DE LARGO PLAZO

La aprobación del RIGI representa para la compañía un factor clave para avanzar con un proyecto de semejante escala, caracterizado por un elevado nivel de inversión y un horizonte de desarrollo de varias décadas.

Julián Escuder, Country Manager de Pluspetrol Argentina, destacó que el régimen aporta previsibilidad para inversiones de largo plazo y consideró que permite mejorar las condiciones para acelerar el desarrollo de los recursos de Vaca Muerta.

Según planteó, el objetivo es que ese marco contribuya a transformar el potencial de los recursos neuquinos en mayor producción, empleo, inversiones y exportaciones.

La iniciativa también incorpora una fuerte inversión en infraestructura. Las cuatro plantas de producción estarán



distribuidas en distintas zonas del yacimiento y acompañarán el crecimiento de la actividad de perforación y la necesidad de procesar y evacuar los volúmenes adicionales de petróleo.

IMPACTO EN EL NORTE NEUQUINO

El proyecto tendrá como área de influencia directa a Rincón de los Sauces y el norte de la provincia, donde se concentran las operaciones vinculadas con Bajo del Choique-La Invernada.

La escala de la inversión abre expectativas por el impacto que puede generar sobre la actividad económica local y sobre la cadena de proveedores de la industria hidrocarburífera.

El incremento de la perforación y la cons-

trucción de nuevas instalaciones demandarán servicios petroleros, transporte, logística, infraestructura y mano de obra, con un efecto que puede extenderse hacia distintos sectores de la economía regional.

Desde Pluspetrol también destacaron el papel de la Provincia del Neuquén como articuladora para facilitar las inversiones y acompañar el desarrollo de los activos en territorio neuquino.

OTRO SALTO PRODUCTIVO

El desarrollo de Bajo del Choique-La Invernada representa además una apuesta estratégica para Pluspetrol, que busca multiplicar su producción de petróleo y gas y consolidarse entre los principales productores del país. ■

Energía que potencia

Generación de Energía | Compresión de Gas | Producción Industrial



90 años

ARGENTINA WEEK

LA MILLONARIA APUESTA DE TOTALENERGIES EN ARGENTINA US\$10.000 MILLONES EN NUEVOS PROYECTOS



La petrolera francesa busca ampliar su producción de gas y petróleo y puso el foco en Vaca Muerta y el offshore de Tierra del Fuego.

TotalEnergies prepara una nueva ola de inversiones en la Argentina por cerca de US\$10.000 millones, con proyectos destinados a ampliar la producción de gas y petróleo en Vaca Muerta y avanzar con el desarrollo offshore en Tierra del Fuego. El anuncio fue realizado por Patrick Pouyanné, presidente y CEO de la compañía francesa, durante Argentina Week París.

La cartera contempla proyectos de distinta escala y combina el desarrollo de recursos no convencionales con nuevas oportunidades costa afuera. Entre ellos se destaca un proyecto offshore en Tierra del Fuego, bautizado Alber-

di, que demandará una inversión estimada en US\$1.500 millones.

El nombre fue acordado por Pouyanné y el presidente Javier Milei durante una reunión que ambos mantuvieron antes de la presentación en París. El desarrollo fue denominado Alberdi en homenaje a Juan Bautista Alberdi.

La mayor apuesta está vinculada con Vaca Muerta. En Neuquén, TotalEnergies prevé incrementar su producción de gas en Aguada Pichana y avanzar con el desarrollo petrolero de San Roque, un proyecto que podría implicar inversiones por unos US\$5.000 millones.

Durante su exposición, Pouyanné pidió además el acom-

pañamiento del gobernador de Neuquén para avanzar con ese desarrollo y destacó el potencial de la formación no convencional para incrementar la producción energética argentina.

El CEO de TotalEnergies también puso el foco en las condiciones que, según explicó, modificaron las perspectivas de inversión de la compañía. Entre ellas mencionó la posibilidad de girar dividendos al exterior y los beneficios contemplados en el Régimen de Incentivo para Grandes Inversiones (RIGI).

Pouyanné recordó que esas condiciones habían sido planteadas al propio Milei durante su primer encuentro en Buenos Aires, en 2024. Según señaló, los cambios implementados por el Gobierno abrieron una nueva perspectiva para los proyectos de la compañía.

El mensaje tuvo además un componente dirigido al empresario francés. Frente a otros ejecutivos, el titular de TotalEnergies defendió las oportunidades que ofrece la Argentina y remarcó la importancia de contar con reglas que permitan sostener las inversiones en el largo plazo.

La compañía francesa mantiene presencia en la Argentina desde hace casi medio siglo y sus operaciones atravesaron distintos ciclos económicos. En esta nueva etapa, su estrategia combina el crecimiento de la producción de hidrocarburos con proyectos de infraestructura y desarrollo energético de gran escala.

La presentación en Argentina Week París llega así con una señal concreta de negocios: TotalEnergies proyecta desembolsos por cerca de US\$10.000 millones y busca ampliar su participación en dos de los principales polos de crecimiento energético del país: Vaca Muerta y el offshore fueguino. ■

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

www.vpodesta.com

TGN PROYECTA UN GASODUCTO DE USD 2.200 MILLONES DESDE VACA MUERTA

El Gasoducto Manuel Belgrano tendrá 753 kilómetros y conectará Tratayén con La Carlota. La obra atravesará cinco provincias, demandará hasta 2.000 empleos y busca ampliar el abastecimiento interno, sustituir importaciones y abrir nuevas oportunidades de exportación.



TGN impulsa un proyecto de inversión del orden de USD 2.200 millones para construir el Gasoducto Manuel Belgrano y ampliar su sistema de transporte, una obra que apunta a incrementar la capacidad de evacuación del gas de Vaca Muerta y atender el déficit de abastecimiento en el centro, norte y litoral argentino.

El proyecto contempla un nuevo gasoducto de 753 kilómetros, que unirá Tratayén, en la cuenca Neuquina, con La Carlota, en Córdoba. La traza atravesará Neuquén, Río Negro, La Pampa, San Luis y Córdoba.

La construcción del ducto demandará una inversión estimada en USD 1.500 millones, mientras que las obras complementarias sobre el sistema de TGN llevarán el desembolso total a unos USD 2.200 millones.

La capacidad inicial prevista será de aproximadamente 13 millones de metros cúbicos diarios, con una puesta en funcionamiento proyectada para abril de 2029.

MÁS CAPACIDAD PARA EL GAS DE VACA MUERTA

La nueva infraestructura permitirá conectar una ma-

yor producción de la cuenca neuquina con industrias y centrales eléctricas ubicadas en el centro y norte del país.

Según las proyecciones de TGN, el proyecto podría reducir en alrededor de USD 700 millones anuales la necesidad de importar combustibles líquidos y gas, al tiempo que generaría condiciones para desarrollar exportaciones de gas por unos USD 450 millones al año hacia países vecinos.

El impacto esperado apunta así a dos frentes: abastecer con mayor disponibilidad de gas al mercado interno y mejorar la capacidad de generación de divisas mediante nuevas exportaciones.

“Argentina tiene una oportunidad extraordinaria para transformar, con una infraestructura troncal, el gas de Vaca Muerta en energía competitiva”, señaló Horacio Pizarro, CEO de TGN.

El ejecutivo destacó que el proyecto busca combinar mayor producción local, sustitución de importaciones y generación de saldo exportable.

UNA OBRA QUE ATRAVESARÁ CINCO PROVINCIAS

El Gasoducto Manuel Belgrano estará compuesto por dos tramos. Los primeros

278 kilómetros tendrán un diámetro de 36 pulgadas, mientras que los restantes 475 kilómetros serán de 30 pulgadas.

A la construcción del nuevo ducto se sumarán obras destinadas a incrementar la capacidad del sistema existente de TGN en hasta 14 millones de metros cúbicos diarios.

El paquete incluye además 147 kilómetros de loops de 30 pulgadas en Córdoba, Santa Fe, Catamarca, Santiago del Estero y Tucumán, junto con la incorporación de hasta 71.000 HP de potencia en cinco plantas compresoras.

En conjunto, las obras permitirán ampliar la capacidad de transporte y acompañar el crecimiento previsto de la producción gasífera, incluido el gas asociado a la expansión de la producción de petróleo en la cuenca neuquina.

Inversión y empleo

En el pico de actividad, el proyecto demandaría unos 2.000 puestos de trabajo.

La iniciativa se plantea además como una infraestructura de alcance federal, al conectar la producción de gas de la cuenca Neuquina con los principales centros de consumo energético del país y reforzar las conexiones hacia mercados regionales.

Para TGN, la ampliación de la red permitirá aprovechar mayores volúmenes de gas disponibles



y mejorar la utilización de la infraestructura troncal.

EL CRONOGRAMA DE LA OBRA

El proceso contempla una primera instancia de convocatoria a un concurso de capacidad para el nuevo gasoducto, previsto para fines de septiembre.

Posteriormente se realizará una manifestación de interés y un concurso abierto de capacidad sobre el Sistema TGN. La presentación y adjudicación de las ofertas de ambas instancias está prevista para fines de noviembre.

Por las características de la iniciativa, TGN contempla presentar el proyecto ante el Ministerio de Economía para solicitar su adhesión al Régimen de Incentivos a las Grandes Inversiones (RIGI).

La empresa identificó a la nueva infraestructura como Gasoducto Manuel Belgrano, en referencia al

prócer argentino y con el objetivo de asociar el proyecto con una visión de desarrollo económico y social de alcance federal.

UNA NUEVA SALIDA PARA EL GAS NEUQUINO

El proyecto se inscribe en una etapa de expansión de la producción de Vaca Muerta en la que el crecimiento de la oferta de gas requiere también ampliar las vías para transportarlo hacia los centros de consumo.

Con 753 kilómetros de nueva infraestructura y obras complementarias sobre la red existente, TGN busca aumentar la capacidad del sistema, abastecer nuevas demandas industriales y energéticas y generar condiciones para que una mayor cantidad de gas producido en Neuquén pueda llegar al mercado interno y a los mercados regionales. ■



Neuquén prepara un cambio histórico en el mapa exportador argentino. El crecimiento de Vaca Muerta podría llevar a la provincia a superar a Córdoba en 2027, a Santa Fe en 2028 y finalmente a Buenos Aires entre 2031 y 2032, hasta convertirse en la jurisdicción que más exportaciones genere en el país.

La proyección surge de un informe del Ieral de la Fundación Mediterránea, elaborado por Federico Belich, responsable de la Regional Comahue. El análisis toma distintos escenarios de producción y precios de los hidrocarburos y plantea cómo el desarrollo de Vaca Muerta puede modificar el tradicional liderazgo de la región pampeana.

El dato que muestra la velocidad del fenómeno es contundente: en 2021 Neuquén ni siquiera estaba entre las diez provincias que más exportaban. Para 2025 ya había escalado al cuarto puesto, detrás de Buenos Aires, Santa Fe y Córdoba.

Ese salto estuvo directamente relacionado con el crecimiento de la producción de petróleo no convencional.

EL PRÓXIMO OBJETIVO: CÓRDOBA Y SANTA FE

En 2025, Buenos Aires encabezó las exportaciones provinciales con US\$31.684 millones, seguida por Santa Fe, con US\$16.190 millones, y Córdoba, con US\$10.913 millones.

Neuquén todavía estaba por debajo, pero la distancia comenzó a achicarse rápidamente. Entre 2021 y 2025, las exportaciones neuquinas prácticamente se multiplicaron por siete.

De acuerdo con el escenario base elaborado por el Ieral, Neuquén podría superar a Córdoba en 2027 y a Santa Fe en 2028, cuando sus ventas externas alcanzarían unos US\$18.400 millones.

EL BOOM DE VACA MUERTA

La revolución de Vaca Muerta: Neuquén podría ser la provincia que más dólares exporte en Argentina



Un informe del Ieral proyecta que Neuquén superará a Córdoba en 2027, a Santa Fe en 2028 y podría desplazar a Buenos Aires entre 2031 y 2032. El salto estará impulsado por el petróleo, la infraestructura y el futuro negocio del GNL.

El verdadero salto, sin embargo, aparece unos años después: el informe proyecta que la provincia podría superar a Buenos Aires entre 2031 y 2032.

EL PETRÓLEO NO VIENE SOLO

La transformación no depende únicamente de extraer más crudo. La expansión de la infraestructura aparece como una pieza central para que Vaca Muerta pueda traducir su producción en

mayores exportaciones.

Entre los proyectos considerados figuran las ampliaciones de capacidad para evacuar petróleo a través de Oldelval, Otasa y el oleoducto Vaca Muerta Sur (VMOS).

A esto se suma otro negocio que podría cambiar todavía más la ecuación: el gas natural licuado (GNL), con proyectos como los impulsados por Southern Energy y Argentina LNG.

El escenario analizado contem-

pla que Argentina LNG entre en funcionamiento en 2031. Bajo esa hipótesis, Neuquén alcanzaría ese año exportaciones por unos US\$34.300 millones, apenas por encima de Buenos Aires.

Añelo, el termómetro del boom

El impacto de Vaca Muerta también se refleja dentro de la propia provincia. Añelo, epicentro de la actividad, experimentó una transformación acelerada.

Según datos mencionados por Milton Morales, actual delegado regional del gobierno neuquino para Vaca Muerta y exintendente de Añelo, la localidad pasó de unos 1.500 habitantes a 15.000 en pocos años.

Además, ingresan alrededor de 25.000 personas por semana y existen unas 8.000 "camas calientes", ocupadas sucesivamente por trabajadores petroleros y de actividades vinculadas al sector.

El fenómeno también modificó

el liderazgo dentro de la Patagonia. Neuquén desplazó a Chubut como principal provincia exportadora de la región y su participación en las ventas externas patagónicas pasó del 13% en 2021 al 50% en 2025.

LA PELEA DEPENDE DEL PRECIO DEL PETRÓLEO

El eventual sorpasso a Buenos Aires, de todos modos, no está asegurado. El resultado depende de variables que pueden cambiar significativamente las proyecciones, especialmente el precio internacional del petróleo, el ritmo de las inversiones y la concreción de las obras de infraestructura.

El escenario base del Ieral supone un precio del crudo Medaño de US\$85 por barril en 2026, US\$80 en 2027 y 2028, y una caída gradual hasta US\$70 en 2035.

Con esos valores, Neuquén lle-

garía a unos US\$37.000 millones de exportaciones en 2035, cerca de US\$2.000 millones por encima de Buenos Aires.

Si el petróleo descendiera hasta los US\$60, el escenario cambiaría: Neuquén recién alcanzaría el primer puesto en 2032 y podría volver a quedar detrás de Buenos Aires desde 2034.

Buenos Aires, mientras tanto, conserva una estructura exportadora mucho más diversificada, con granos, aceites, carnes, automóviles y productos químicos.

Así, mientras el campo y la industria sostienen el liderazgo histórico bonaerense, Vaca Muerta está construyendo una nueva fuente de dólares que puede trasladar el centro de gravedad exportador hacia la Patagonia. El desafío será convertir ese potencial en producción, infraestructura y exportaciones sostenidas durante la próxima década. ■

IPH®

CABLES DE ACERO | ESLINGAS | ACCESORIOS

DISTRIBUIDORES OFICIALES DE:

Grosby **THIELE** **YOKE**

ventas@iphglobal.com | www.iphglobal.com



IMPACTO EN EL SHALE

Más infraestructura para Vaca Muerta: avanza el plan para pavimentar 158 kilómetros de rutas

La Legislatura aprobó en general el proyecto impulsado por Rolando Figueroa para que las empresas operadoras adelanten hasta US\$177 millones a tasa cero. Los fondos permitirán pavimentar y repavimentar 158 kilómetros de las rutas provinciales 7, 8 y 51.

Neuquén dio un nuevo paso para fortalecer su infraestructura vial y acompañar el crecimiento de Vaca Muerta. La Legislatura provincial aprobó este miércoles, en general, el proyecto enviado por el gobernador Rolando Figueroa que ratifica el acuerdo con empresas operadoras para prefinanciar obras de pavimentación y repavimen-

tación sobre 158 kilómetros de rutas estratégicas.

La iniciativa contempla una inversión de hasta US\$177 millones, mediante un esquema de adelanto de regalías. Las compañías aportarán los fondos a tasa cero, mientras que la Provincia tendrá a su cargo la ejecución de las obras.

El proyecto recibió el respaldo de 22 diputados de los bloques Comunidad, Movimiento Popular Neuquino, PRO-Nuevo Compromiso Neuquino, Fuerza Libertaria, Juntos, Arriba Neuquén, Neuquén Federal y Avanzar.

El mecanismo fue acordado con 15 empresas operadoras de Vaca Muerta y establece que los recursos tendrán una afectación específica para infraestructura vial. El dinero será depositado en una cuenta especial y se utilizará exclusivamente para financiar las obras previstas.

Durante el debate, el diputado Damián Canuto (PRO-NCN) destacó el alcance del acuerdo y explicó que las empresas adelantarán los recursos mientras que la Provincia ejecutará los trabajos y certificará su avance.

“Si aprobamos este proyecto de ley vamos a tener 158 kilómetros de rutas que hoy no están”, señaló el legislador al remarcar el impacto que tendrá el programa

sobre la conectividad provincial.

Un financiamiento sin intereses del esquema es que las empresas adelantarán el dinero y luego recuperarán esos fondos mediante descuentos sobre las regalías que deben pagar a la Provincia. La devolución comenzará después de un período de 30 meses y no contempla intereses ni cargas financieras adicionales.

El diputado Francisco Lepore también respaldó la iniciativa y puso el foco en las condiciones del financiamiento y en la participación de las compañías petroleras en el desarrollo de la infraestructura que utilizan.

Además, el acuerdo contempla el cobro de peaje a las operadoras por el uso intensivo de los tramos intervenidos, mientras que los vehículos particulares neuquinos no deberán abonarlo.

De esta manera, el esquema busca que parte de la actividad económica generada por Vaca Muerta contribuya directamente a mejorar las vías utilizadas para el desarrollo productivo.

RUTAS ESTRATÉGICAS PARA EL DESARROLLO

Las obras alcanzarán tramos de las rutas provinciales 7, 8 y 51, corredores fundamentales para la circulación de trabajadores,

insumos y producción vinculada con la actividad hidrocarburífera.

El proyecto se suma a otras alternativas de financiamiento que la Provincia viene impulsando para reducir el atraso en infraestructura vial, entre ellas recursos propios, organismos internacionales y acuerdos específicos con empresas.

Entre estos últimos se encuentra el convenio con YPF para la construcción del bypass de Añelo, a través de aportes destinados a un fideicomiso.

Con la aprobación en general del proyecto, Neuquén avanza así hacia un esquema que busca acelerar la ejecución de obras viales estratégicas, mejorar la conectividad y acompañar con infraestructura el crecimiento de Vaca Muerta. ■



VACA MUERTA Y EL DERRAME: LOS NÚMEROS DE NEUQUÉN QUE MOSTRÓ FIGUEROA



Más allá del informe de IERAL, el gobernador neuquino explicó por qué Vaca Muerta derrama”, haciendo hincapié en los US\$ 4.303,8 millones de exportaciones, más el crecimiento del empleo, 12.000 nuevos puestos, 186 empresas y 2.000 empleos industriales.

Un informe del IERAL de la Fundación Mediterránea citado por el gobernador muestra que la masa salarial privada formal de Neuquén creció 17% entre 2023 y 2025. El estudio también señala una mejora en actividades por fuera del petróleo y el gas.

La masa salarial privada formal de Neuquén creció 17% entre 2023 y 2025, según un informe del IERAL de la Fundación Mediterránea que el gobernador Rolando Figueroa difundió para responder a las críticas sobre el impacto de Vaca Muerta en el resto de la economía provincial.

El dato aparece en medio del cruce que protagonizaron Figueroa y el exministro de Economía de la Nación Alfonso Prat-Gay, quien durante una visita a Neuquén sostuvo que, pese al crecimiento de la actividad hidrocarburífera, “Vaca Muerta no derrama” sobre otros sectores de la economía.

El gobernador respondió con los números del estudio y puso el foco en un dato central: el crecimiento neuquino no se concentró exclusivamente en petróleo y gas.

Fuera del informe de IERAL, Figueroa explicó por qué Vaca Muerta derrama”, haciendo hincapié en los US\$4.303,8 millones de exportaciones, más el

crecimiento del empleo, 12.000 nuevos puestos, 186 empresas y 2.000 empleos industriales.

El trabajo analiza la evolución entre 2023 y 2025 de la masa salarial privada formal en distintas provincias y diferencia entre el principal sector exportador, el resto de los bienes transables y las demás actividades económicas.

En el caso de Neuquén, el informe ubica a la provincia como un caso de “derrame amplio”. Según el análisis, además del crecimiento del sector petrolero, también hubo una mejora en los sectores vinculados con bienes comercializables que no incluyen petróleo y gas.

Incluso, de acuerdo con el estudio citado por Figueroa, el resto de los bienes transables registró un crecimiento superior al del propio sector petrolero durante el período analizado.■

EL SHALE EN CIFRAS

- **30.170 millones de barriles:** es la estimación de petróleo técnicamente recuperable que contiene Vaca Muerta.
- **28.300 etapas de fractura:** es la proyección para 2026, frente a casi 24.000 realizadas en 2025.
- **US\$2.000 millones:** es el potencial de negocio que podría aportar el GLP producido a partir de Vaca Muerta.
- **153 años:** es el horizonte de petróleo que tiene Argentina, aunque todavía desarrolló menos del 3% de Vaca Muerta.
- **US\$30.000 millones:** es la proyección de exportaciones de hidrocarburos de la industria,
- **US\$20.000 millones anuales:** es el nivel de inversiones que la industria prevé hasta 2030.
- **916.200 barriles diarios:** fue la producción de petróleo argentina en julio, con un crecimiento del 17,2% interanual.
- **Más del 70%:** es la participación de Vaca Muerta en el crudo producido en el país, consolidándola como motor del ingreso de dólares.
- **40.000 etapas de fractura:** es la proyección para Vaca Muerta en 2027, señal de la aceleración del desarrollo shale.
- **US\$127.500 millones:** es el monto de inversiones movilizadas por el RIGI; el 63% corresponde a proyectos mineros.
- **US\$5.000 millones anuales:** es el tamaño potencial del mercado regional para el gas de Vaca Muerta.
- **213.000 barriles diarios:** es la producción de shale de YPF en Vaca Muerta, en un escenario de récord de ganancias.
- **US\$6.853 millones:** fue el superávit comercial energético acumulado a julio de 2026, un 78% superior al de igual período de 2025.
- **US\$9.151 millones:** alcanzaron las exportaciones de Combustibles y Energía entre enero y julio, un salto del 50% interanual.



Cuando elegís energía renovable, también elegís quién te acompaña.

 Soluciones a medida

 Acompañamiento experto

 Optimización de costos

 Compromiso de largo plazo



Más que energía renovable
Un socio estratégico para crecer

renovables.pcr.energy





PRAGMA DESARROLLOS

COMPLEJOS COMAHUE

VACA MUERTA / AÑELO / NEUQUÉN

Comahue 1, Comahue 2 y próximamente Comahue 3.

Eco Pragma Hotel.

Confort y Servicios para la Solución del Hospedaje Corporativo.

 11-68171637

 comercial@pragmadesarrollos.com.ar

 inversionespragma.com

“NO NOS VAMOS A SALVAR CON VACA MUERTA”

LA ADVERTENCIA SOBRE EL FUTURO DEL BOOM PETROLERO



Carlos Ormachea, titular de la CEPH, pidió una política de Estado para sostener las inversiones. La industria proyecta más de US\$15.000 millones anuales y exportaciones por US\$41.000 millones hacia 2035.

El boom de Vaca Muerta puede convertirse en una fuente histórica de dólares para la Argentina, pero no será suficiente por sí solo para resolver los problemas estructurales del país. La advertencia fue planteada por Carlos Ormachea, presidente de la Cámara de Exploración y Producción de Hidrocarburos (CEPH), quien reclamó previsibilidad y una política de Estado para sostener las inversiones.

“Existe la ilusión de que nos vamos a salvar con Vaca Muerta. Pero no es así”, afirmó Ormachea durante la inauguración de la nueva sede de la CEPH, en Buenos Aires.

El planteo se da mientras la industria prepara una fuerte expansión de las inversiones. Según las proyecciones de la cámara, el sector hidrocarburífero podría movilizar más de US\$15.000 mi-

llones por año durante la próxima década, con un pico superior a los US\$20.000 millones en 2027.

A la vez, en un escenario de crecimiento, las exportaciones de hidrocarburos podrían superar los US\$41.000 millones anuales hacia 2035, mientras que el superávit comercial energético podría ubicarse por encima de los US\$37.000 millones.

EL PEDIDO DE “BLINDAR” LAS INVERSIONES

Para Ormachea, el desafío ahora es convertir el potencial de Vaca Muerta en un desarrollo sostenido de producción, exportaciones e infraestructura.

“Hay que blindar la inversión en los proyectos críticos y fundamentales con una política de Estado que exprese un consenso sobre qué hacer en la Argentina”, sostuvo.

La definición apunta a uno de

los principales desafíos de la industria: garantizar que los proyectos de largo plazo puedan desarrollarse con reglas previsibles, en un sector que requiere inversiones de gran escala.

MÁS ALLÁ DEL PETRÓLEO

El titular de la CEPH también planteó que el crecimiento de Vaca Muerta debe trascender a las empresas petroleras y generar actividad en otros sectores de la economía.

“Tenemos un proyecto de industria que es también del país. Lindo pero desafiante. Es muy difícil ejecutarlo y hacerlo bien”, señaló.

En esa línea, sostuvo que la industria energética debe integrarse con otros sectores productivos y ampliar la cadena de valor vinculada al desarrollo hidrocarburífero.

“Vamos a trabajar con otras instituciones empresarias para derribar las barreras que aún puedan frenar las inversiones”, afirmó.

El encuentro reunió a representantes del sector empresario, funcionarios, legisladores y especialistas. Entre ellos estuvieron Martín Rappalini, titular de la Unión Industrial Argentina; Gustavo Weiss, presidente de la Cámara Argentina de la Construcción; y Roberto Cacciola, titular de la Cámara Argentina de Empresarios Mineros.

El objetivo planteado por Ormachea es que el crecimiento de Vaca Muerta no quede limitado al aumento de la producción de petróleo y gas, sino que contribuya a generar infraestructura, empleo, proveedores y nuevas actividades económicas. ■

EL LIDERAZGO ESTÁ EN NUESTRO ADN



#1 EN ENERGÍA EÓLICA



#1 EN ENERGÍA SOLAR



#1 EN GENERACIÓN RENOVABLE



Y AHORA, LIDERANDO EN ALMACENAMIENTO

Somos INNOVACIÓN e INGENIERÍA para un sistema eléctrico más sólido



Conectate con nosotros escaneando el siguiente código QR

genneia

#1
EN
RENO
VABLES

YPF confirmó que el 26 de noviembre se definirá la inversión para el proyecto Argentina LNG

Horacio Marín anunció en París que YPF y sus socios avanzarán con el FID del proyecto de GNL. La iniciativa prevé una capacidad inicial de 12 millones de toneladas anuales, con posibilidad de ampliarla a 18 millones.



El proyecto Argentina LNG tendrá una fecha clave el próximo 26 de noviembre, cuando YPF y sus socios prevén firmar la Decisión Final de Inversión (FID, por sus siglas en inglés), un paso determinante para avanzar en el desarrollo de una plataforma de exportación de gas natural licuado a gran escala.

La confirmación fue realizada por Horacio Marín, CEO de YPF, durante su participación en el Argentina Week en París, donde compartió un panel con representantes de Eni y XRG, socios de la iniciativa.

Marín señaló que la jornada en la capital francesa permitió presentar ante inversores y actores internacionales las posibilidades que ofrece Argentina en materia energética y destacó que el objetivo es transformar los recursos de Vaca Muerta en una platafor-

ma de exportación de GNL con alcance global.

El anuncio del 26 de noviembre marca así un punto de inflexión para uno de los proyectos energéticos de mayor escala que impulsa actualmente la Argentina. La FID implica definir formalmente la inversión necesaria para avanzar con el desarrollo, luego de las distintas etapas de evaluación técnica, comercial y financiera.

UN PROYECTO PENSADO PARA EXPORTAR GAS

Argentina LNG apunta a aprovechar la enorme disponibilidad de gas natural de Vaca Muerta para producir gas natural licuado (GNL) y colocarlo en mercados internacionales.

La iniciativa contempla inicialmente una capacidad de producción de 12 millones de toneladas de GNL por año, con la posibilidad

de incrementar posteriormente esa capacidad hasta alcanzar las 18 millones de toneladas anuales.

La escala proyectada apunta a cambiar el perfil de la industria gasífera argentina. El objetivo no se limita a incrementar la producción de gas, sino a generar las condiciones para que una parte significativa de ese recurso pueda llegar a consumidores de otros países en forma de GNL.

Para ello, el proyecto requiere una infraestructura de gran magnitud que permita recibir el gas producido en Vaca Muerta, procesarlo, llevarlo a condiciones adecuadas para su licuefacción y posteriormente cargarlo en buques destinados a los mercados internacionales.

El GNL permite transportar grandes volúmenes de gas por vía marítima luego de reducir considerablemente su volumen mediante el proceso de licuefacción. De esta manera, los productores pueden acceder a mercados que no están conectados mediante gasoductos.

DE VACA MUERTA A LOS MERCADOS INTERNACIONALES

La disponibilidad de recursos no convencionales en Vaca Muerta constituye la base del proyecto. La formación neuquina posee grandes reservas de petróleo y gas, pero durante los últimos años uno de los desafíos centra-

les para la Argentina fue desarrollar infraestructura suficiente para incrementar la producción y, especialmente, generar capacidad exportadora.

En ese escenario, Argentina LNG busca avanzar sobre una etapa diferente: pasar de un modelo concentrado principalmente en el abastecimiento del mercado interno y exportaciones regionales de gas por gasoducto a otro que permita participar de manera más amplia del mercado internacional de GNL.

La posibilidad de comercializar el gas argentino por vía marítima abre además una alternativa frente a las limitaciones geográficas de los mercados conectados mediante gasoductos.

El desarrollo de una industria exportadora de GNL requiere contratos de largo plazo, infraestructura, financiamiento y compradores internacionales. Por

eso, la llegada a la FID constituye uno de los momentos centrales para determinar la viabilidad y el cronograma definitivo de una iniciativa de esta magnitud.

El objetivo: convertir recursos en exportaciones

Durante su presentación en París, Marín planteó que Argentina atraviesa una etapa en la que el desafío consiste en convertir los recursos disponibles en proyectos concretos.

La visión de YPF apunta a que Vaca Muerta deje de ser considerada únicamente como una formación con enormes reservas de hidrocarburos y se convierta en la fuente de una plataforma energética con capacidad para abastecer mercados internacionales.

El proyecto Argentina LNG se inscribe precisamente en esa estrategia. La expectativa es que la producción de gas pueda crecer acompañada por nueva infraes-

tructura y que ese incremento tenga como destino no sólo el mercado argentino, sino también consumidores de distintos puntos del mundo.

La participación de empresas internacionales como Eni y XRG forma parte de ese esquema de asociaciones para desarrollar el proyecto y avanzar en su inserción internacional.

La fecha del 26 de noviembre, en ese sentido, será seguida de cerca por el sector energético: allí está previsto un paso que puede definir una nueva etapa para el desarrollo del GNL argentino y para la transformación de Vaca Muerta en una plataforma exportadora de escala global. ■



- 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



El gigante que llegó al mar: el buque que ya participa del proyecto de GNL de YPF y ENI

El BG Warrior, de la empresa argentina Bahía Grande, comenzó a participar de los estudios geotécnicos del fondo marino para Argentina LNG. El relevamiento permitirá obtener información clave para definir el apoyo y los sistemas de anclaje de los futuros gasoductos e instalaciones del proyecto.

El desarrollo de Argentina LNG, el megaproyecto impulsado por YPF y ENI para llevar el gas de Vaca Muerta al mercado internacional, sumó un nuevo paso en el mar.

El buque BG Warrior, de la empresa argentina Bahía Grande, comenzó a participar de los estudios geotécnicos que permitirán conocer las características del fondo marino donde se proyecta instalar parte de la infraestructura vinculada al proyecto.

La embarcación fue contratada por UTEC Geo-Services, compañía especializada en estudios geotécnicos y geofísicos offshore, para realizar el relevamiento del lecho marino. Los trabajos comenzaron el 26 de septiembre y apuntan a obtener información sobre los suelos que será utilizada en el diseño de las condiciones de apoyo y los sistemas de

anclaje de los gasoductos y otras instalaciones previstas.

El estudio representa una etapa técnica previa de importancia para una infraestructura que tendrá como objetivo conectar la producción gasífera de Vaca Muerta, en Neuquén, con un sistema destinado a la producción y exportación de Gas Natural Licuado (GNL).

UN BUQUE PREPARADO PARA OPERACIONES OFFSHORE

Para realizar las tareas, Bahía Grande puso a disposición el BG Warrior, un buque del tipo Anchor Handling Tug Supply (AHTS), diseñado para operaciones marítimas de alta exigencia.

La embarcación cuenta con 136 toneladas de bollard pull, una potencia de 10.657 HP y sistema de posicionamiento dinámico DP2, características que le permiten

desarrollar trabajos especializados offshore con un alto grado de precisión.

Además, el BG Warrior dispone de un sistema de lucha contra incendios FiFi 1 y equipamiento para el control de derrames, dos capacidades relevantes para operaciones vinculadas con la industria energética.

El trabajo contratado para Argentina LNG estará concentrado en el relevamiento geotécnico del fondo marino, una tarea que permitirá reunir información sobre las condiciones del suelo y aportar datos para las etapas posteriores de ingeniería.

QUÉ SE BUSCA CONOCER DEBAJO DEL MAR

Los estudios geotécnicos permiten determinar las características y el comportamiento de los suelos sobre los que deberán apoyarse o instalarse futuras estructuras.

En este caso, la información obtenida será utilizada para analizar las condiciones necesarias para el tendido y anclaje de los gasoductos y otras instalaciones contempladas dentro del proyecto.

El relevamiento se incorpora así a una etapa de estudios técnicos que resulta necesaria antes de avanzar con obras de infraestructura de gran escala en el ámbito marítimo.

Desde Bahía Grande destacaron que la participación en este

proyecto representa una oportunidad para la logística marítima argentina frente al crecimiento de la industria energética.

“La energía está motorizando el desarrollo de nuestro país. En ese escenario, hay oportunidades enormes en las que la logística marítima puede y debe convertirse en una solución a los desafíos que afronta el sector”, sostuvo Andrés Jacob, CEO de Bahía Grande.

LA CONEXIÓN ENTRE VACA MUERTA Y EL MERCADO INTERNACIONAL

Argentina LNG apunta a aprovechar el crecimiento de la producción de gas de Vaca Muerta para desarrollar una nueva capacidad de licuefacción y exportación.

El proyecto busca transformar el gas natural producido en la formación neuquina en GNL, lo que permitiría transportarlo por vía marítima hacia distintos mer-



cados internacionales.

En ese esquema, la infraestructura marítima adquiere un papel central. Antes de construir instalaciones offshore y definir trazas, sistemas de apoyo y anclajes, es necesario conocer en detalle las características del fondo marino.

Por eso, el trabajo del BG Warrior constituye uno de los pasos técnicos que acompañan el desarrollo de la iniciativa.

Bahía Grande, con más de 35 años de trayectoria, participa de esta etapa con una flota orientada

a servicios marítimos para la industria energética. La empresa cuenta con buques offshore con posicionamiento dinámico, remolcadores AHTS, buques tanque y otras embarcaciones especializadas.

El avance de Argentina LNG abre así un nuevo frente para la cadena de servicios vinculada a Vaca Muerta: mientras el gas se produce en Neuquén, parte de la infraestructura necesaria para llevarlo al mundo comienza a estudiarse bajo el mar. ■





Refrigeración industrial para proyectos de Oil & Gas.

¡Charlemos sobre tu próximo proyecto!

Westric
CLIMATIZACIÓN PARA QUIENES CONSTRUYEN EL FUTURO

El Régimen de Incentivo para Grandes Inversiones (RIGI) reunía, al 1 de septiembre de 2026, proyectos aprobados y en evaluación por un monto global informado de US\$ 199.010 millones. Sin embargo, más de tres cuartas partes de esa cifra corresponden a iniciativas que todavía no habían sido aprobadas.

De acuerdo con un relevamiento realizado por la consultora Paspártú, su director Juan José Carbajales se refirió sobre el estado del régimen, había 22 proyectos aprobados, uno rechazado y otros 22 en evaluación. Estos últimos sumaban anuncios de inversión por US\$ 151.936 millones. El documento aclara que la información oficial disponible no permite conocer el detalle de todos los proyectos: uno, vinculado al sector tecnológico, no tenía datos publicados.

El petróleo y el gas explican el 80% de la inversión anunciada para las iniciativas en trámite, mientras que la minería representa el 18%. Neuquén concentra US\$ 89.500 millones, el 58,9% del monto informado para ese grupo. Entre los proyectos de mayor escala figuran Argentina LNG, de YPF, con una inversión anunciada de US\$ 51.000 millones, y LLL Oil, también de la petrolera estatal, por US\$ 25.000 millones.

En los proyectos ya aprobados, en cambio, la minería reúne el 62,7% de la inversión mínima en activos computables, con US\$ 18.109 millones. Petróleo y gas aportan el 33,7%, equivalente a US\$ 9.750 millones, según la clasificación del informe.

MONTOS APROBADOS Y COMPROMISOS

El relevamiento que hace Carbajales calcula que los proyectos aprobados prevén una inversión total de US\$ 47.074 millones. De ese monto, US\$ 28.888 millones corresponden a inversión mínima

El RIGI roza los US\$ 200.000 millones, con Neuquén como polo clave del megaproyecto



Al 1 de septiembre se contabilizaban 22 iniciativas aprobadas y 22 en trámite. Los proyectos en análisis suman US\$ 151.936 millones, con un fuertísimo peso del petróleo y el gas en Neuquén. Un informe de Paspártú advierte sobre la falta de datos públicos y plantea dudas regulatorias para exportar gas por gasoductos.

en activos computables, sujeta a penalidades en caso de incumplimiento. Los US\$ 18.186 millones restantes —el 39% del total— son considerados por el documento como inversión libre de penalidad.

El informe también registra US\$ 11.808 millones de inversión inicial para los primeros dos años. La diferencia entre la inversión mínima y la total proyectada, ad-

vierte, obliga a distinguir entre los montos sujetos a compromisos y aquellos cuya ejecución no estaría asegurada por las mismas condiciones.

EL RECLAMO POR LA INFORMACIÓN PÚBLICA

Uno de los principales cuestionamientos del documento apunta a la información disponible sobre

los proyectos. Aunque el Ministerio de Economía comenzó a publicar datos sobre las iniciativas aprobadas y en evaluación, el relevamiento sostiene que todavía no se difunden detalles requeridos en los planes de inversión, como el cronograma de obras, las fuentes de financiamiento, la integración local del empleo y las proyecciones de producción y exportaciones.

La falta de información sería mayor en los proyectos que aún están en evaluación. Según el análisis, de esas solicitudes se publican datos generales —cantidad, sector y monto total—, pero no un detalle equivalente al disponible para las iniciativas aprobadas.

El documento plantea, además, un interrogante regulatorio para los proyectos de producción de gas vinculados a exportaciones

por gasoducto. A diferencia de las exportaciones de gas natural licuado, sostiene que las ventas por ducto atraviesan un “limbo jurídico” tras la derogación de normas anteriores y ante la falta de una regulación que las reemplace. En ese escenario, advierte, podrían existir condiciones para redireccionar al mercado interno volúmenes previstos para exportación.

Como respuesta, propone que la Secretaría de Energía dicte una resolución que precise las reglas de autorización, los criterios para eventuales redireccionamientos y las condiciones de firmeza de las exportaciones. La discusión cobra relevancia para los proyectos de producción e infraestructura que buscan conectar el gas de Vaca Muerta con los mercados regionales.

El relevamiento presenta así

un régimen con una cartera de gran magnitud potencial, pero con una diferencia significativa entre los anuncios en evaluación y las inversiones aprobadas. La disponibilidad de información más detallada y la previsibilidad regulatoria aparecen, según el documento, entre los puntos centrales para medir cuánto de ese volumen podrá convertirse efectivamente en obras e inversiones. ■

Fuente: Artículo publicado por Daniel Barneda en Mejor Energía

Naturgy

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

Juntos podemos contribuir a un
invierno más seguro para todos.

Más consejos en www.naturgy.com.ar



Neuquén pone el gas y Río Negro prepara la salida al mundo: US\$ 6.000 millones para Argentina LNG



El financiamiento de US EXIM está destinado a infraestructura y producción. El proyecto contempla instalaciones en Neuquén y dos plantas flotantes frente a Río Negro, con una capacidad inicial de 12 millones de toneladas de GNL por año.

El proyecto Argentina LNG sumó un respaldo financiero de hasta US\$6.000 millones de Estados Unidos, un paso que puede acelerar el desarrollo de la infraestructura necesaria para transformar el gas de Vaca Muerta en exportaciones de gas natural licuado (GNL).

La propuesta fue presentada por el Export-Import Bank de Estados Unidos (US EXIM) durante el U.S.-Argentina Forum on

Supply Chains, Energy & Infrastructure, realizado en Nueva York. El financiamiento estará destinado a la compra de bienes y servicios estadounidenses vinculados con infraestructura y producción.

El desembolso todavía no está aprobado: deberá ser evaluado por el Directorio de US EXIM.

Para Neuquén y Río Negro, el proyecto tiene un impacto directo. Vaca Muerta será la fuente de gas que abastecerá la

iniciativa, mientras que frente a las costas rionegrinas, en el Golfo San Matías, está prevista la instalación de dos unidades flotantes de licuefacción.

La primera etapa contempla una capacidad conjunta de 12 millones de toneladas anuales de GNL, con posibilidad de ampliar posteriormente el proyecto hasta 18 millones.

NEUQUÉN PONE EL GAS Y RÍO NEGRO MIRA AL MAR

La arquitectura de Argentina LNG conecta dos puntos estratégicos de la región. En Neuquén se deberán desarrollar los recursos gasíferos y la infraestructura de transporte necesaria para llevar el volumen requerido hasta las plantas de procesamiento.

En Río Negro, en tanto, se proyecta la operación de las unidades flotantes que convertirán el gas en GNL para su posterior exportación.

El esquema contempla un gasoducto dedicado, plantas de tratamiento e instalaciones de procesamiento, además de la infraestructura portuaria necesaria para la salida de los cargamentos.

Para Vaca Muerta, el desafío es aumentar la producción de gas y garantizar un suministro suficiente y estable. Para Río Negro, el desarrollo abre la puerta a una nueva actividad vinculada con la infraestructura energética y portuaria.

UNA INVERSIÓN DE US\$29.000 MILLONES HACIA 2031

Argentina LNG es impulsado por YPF, Eni y XRG, la compañía de inversión internacional de ADNOC.

El desarrollo integral demandaría unos US\$51.000 millones durante la vida del proyecto. Para 2031, cuando está previsto el inicio de operaciones de las dos primeras unidades, la inversión proyectada ronda los US\$29.000 millones.

De ese monto, unos US\$24.000 millones estarían destinados a

infraestructura, mientras que otros US\$5.000 millones se orientarían al desarrollo de los recursos gasíferos necesarios para abastecer el proyecto.

YPF también avanza en la búsqueda de compradores internacionales. La compañía prevé cerrar inicialmente entre dos y tres contratos de exportación, con volúmenes de entre 0,5 y 1,5 millones de toneladas anuales cada uno.

Estos acuerdos serán una pieza importante para completar la estructura financiera del proyecto.

EL PRÓXIMO GRAN PASO: LA DECISIÓN DE INVERSIÓN

La propuesta de US EXIM llega mientras YPF busca cerrar el financiamiento de la primera etapa de Argentina LNG.

Según las proyecciones difundidas por la compañía, el esquema combinará créditos de agencias de exportación, bancos privados

y aportes propios. La empresa apunta además a concretar hacia fines de noviembre la decisión final de inversión (FID).

De avanzar ese cronograma, las primeras obras podrían comenzar durante 2027.

El proyecto quedó además incluido dentro del Corredor Andes-Atlántico, un acuerdo entre Argentina y Estados Unidos que contempla inversiones de hasta US\$7.000 millones en infraestructura vinculada con energía, minería, transporte y telecomunicaciones.

COMPETENCIA POR LA EXPORTACIÓN DE GAS

Argentina LNG no es el único proyecto que busca llevar el gas argentino a los mercados internacionales.

Southern Energy, iniciativa liderada por Pan American Energy, contempla otras dos unidades flotantes de GNL con una capacidad combinada de unos 6 millo-

nes de toneladas anuales.

La competencia entre proyectos estará marcada por la disponibilidad de gas, el desarrollo de infraestructura, el financiamiento y la capacidad de cerrar contratos de largo plazo.

Para Neuquén, el desarrollo del GNL implica una demanda potencialmente mayor para Vaca Muerta y para toda la cadena de servicios vinculada con la producción de gas. Para Río Negro, significa la posibilidad de convertirse en uno de los puntos de salida de la nueva etapa exportadora de la energía argentina.

El financiamiento estadounidense agrega ahora una pieza clave a un proyecto que busca conectar el gas de Vaca Muerta con los mercados internacionales a través del Golfo San Matías. ■

Fuente: Artículo publicado por Daniel Barneda en Mejor Informado

PREPARADOS PARA LOS DESAFÍOS QUE EXIGE LA NUEVA CAPACIDAD ENERGÉTICA DEL PAÍS

AMPLIAMOS NUESTRO EQUIPAMIENTO



flowtexhdd.com.ar

(+54 9 11) 5882-7170

in FLOWTEX HDD S. A

@FLOWTEX HDD

EL SUPERÁVIT ENERGÉTICO PODRÍA ACERCARSE A LOS US\$ 15.000 MILLONES DURANTE 2026

La balanza energética más que duplicó su saldo positivo en ocho meses. Las exportaciones crecieron 74,7%, mientras la producción de gas permanece limitada por la capacidad de transporte

El sector energético argentino acumuló un superávit comercial de US\$7.834 millones entre enero y agosto de 2026, más del doble que en el mismo período del año pasado, impulsado principalmente por el salto de las exportaciones de petróleo. Sin embargo, el crecimiento del gas natural enfrenta un límite concreto: la falta de infraestructura suficiente para evacuar la producción de Vaca Muerta.

Según el informe de actividad y precios de la energía de septiembre elaborado por Montamat & Asociados, el saldo favorable de la balanza energética creció 103,9% interanual durante los primeros ocho meses del año.

El resultado estuvo apuntalado por exportaciones que alcanzaron los US\$10.667 millones, un incremento del 74,7% respecto del mismo período de 2025.

El petróleo fue el principal protagonista. Las ventas externas de aceites crudos aportaron US\$6.625 millones, con una suba interanual del 54,6%.

Uno de los datos que refleja el salto exportador es el comportamiento del crudo Medanita. Durante los primeros



siete meses del año, las exportaciones promediaron 309.000 barriles diarios, frente a los 218.000 barriles diarios registrados un año antes.

EL GAS, FRENTE A UN CUELLO DE BOTELLA

El escenario es diferente para el gas natural. Mientras Vaca Muerta continúa mostrando capacidad para incrementar su producción, el volumen efectivamente extraído permanece condicionado por las posibilidades de transporte y evacuación.

De acuerdo con el informe, la producción se mantuvo por debajo de los 160 millones de metros cúbicos diarios y registró una leve baja en el último mes analizado.

El diagnóstico de Montamat & Asociados apunta a que el límite no está dado por la disponi-

bilidad del recurso, sino por la infraestructura necesaria para transportar el gas desde la Cuenca Neuquina hacia los centros de consumo y los mercados de exportación.

Esto convierte a las obras de transporte en una pieza clave para que el crecimiento de Vaca Muerta pueda transformarse en mayores volúmenes exportables.

Entre los proyectos destacados aparece el oleoducto Vaca Muerta Oil Sur, que durante el tercer trimestre registraba un avance del 75%. Su puesta en operación comercial está prevista para el primer trimestre de 2027.

El informe también menciona una ampliación de la capacidad de transporte de gas impulsada por TGS, que permitiría sumar capacidad durante 2027.

MÁS EXPORTACIONES, PERO TAMBIÉN MÁS IMPORTACIONES

El crecimiento de las ventas externas convivió con un incremento de las compras de energía al exterior.

Entre enero y agosto, las importaciones energéticas alcanzaron US\$2.833 millones, un 25,1% más que en igual período de 2025.

El aumento estuvo explicado, entre otros rubros, por mayores compras de gas natural licuado y electricidad. En sentido contrario, disminuyeron las importaciones de gasoil y naftas.

Aun con ese incremento de las compras externas, la diferencia entre exportaciones e importaciones permitió ampliar con fuerza el saldo positivo del sector. ■

COMPRESIÓN DE GAS

HACIA UNA OPERACIÓN MÁS SUSTENTABLE

Evolución continua al servicio de la operación

TU MEJOR EQUIPO

FINNING CAT

SIETE MESES EN ROJO: EL CONSUMO DE COMBUSTIBLES NO LEVANTA Y CAE 2,4% EN EL AÑO



Las ventas de nafta y gasoil bajaron 2,19% interanual en agosto y acumulan un retroceso de 2,4% en 2026. Neuquén estuvo entre las provincias que lograron crecer.

El mercado de combustibles sigue sin recuperar el ritmo y ya acumula siete meses consecutivos de caída. En agosto, las ventas de nafta y gasoil retrocedieron 2,19% interanual, hasta alcanzar los 1.389.254 metros cúbicos, de acuerdo con datos de la Secretaría de Energía.

El resultado mantiene al sector en terreno negativo durante 2026: después de un enero positivo, los despachos acumularon una baja de 2,4% en los siete meses siguientes.

Hubo, sin embargo, una leve mejora respecto de julio. En la comparación mensual, el volumen comercializado aumentó 0,57%, aunque el incremento no alcanzó para modificar la tendencia interanual.

Los datos fueron relevados por el sitio especializado Surtidores sobre la base de información oficial de la Secretaría de Energía.

NEUQUÉN QUEDÓ ENTRE LAS PROVINCIAS QUE CRECIERON

La caída no fue homogénea en todo el país. Durante agosto, 20 jurisdicciones registraron menores ventas de nafta y gasoil frente al mismo mes de 2025.

Entre las provincias con mayores retrocesos aparecieron Santa Cruz, con una baja del 12,91%; Tierra del Fuego, con -10,74%; y Mendoza, con -9,76%.

En el otro extremo, Neuquén, Córdoba, La Pampa y San Luis mostraron resultados positivos en la comparación interanual.

El dato adquiere relevancia para Neuquén por el nivel de actividad asociado al desarrollo energético de Vaca Muerta, que sostiene una demanda significativa de combustibles vinculada al transporte, la actividad petrolera y los servicios asociados.

QUÉ PASÓ CON CADA COMBUSTIBLE

El comportamiento fue diferente según el tipo de producto.

La nafta súper registró una caída interanual de 3,66% en agosto, aunque frente a julio mostró una recuperación de 1,22%.

La nafta premium también cayó en la comparación anual, con un retroceso de 2,16%, pero tuvo una mejora mensual de 1,09%.

En el caso del gasoil, las ventas disminuyeron 3,02% interanual y también bajaron frente a julio, en este caso 1,27%.

El único segmento que logró crecer en ambas comparaciones fue el gasoil premium. Sus ventas aumentaron 2,75% respecto de agosto de 2025 y 1,43% frente a julio.

LAS PROVINCIAS QUE MÁS COMBUSTIBLE VENDEN

Buenos Aires volvió a concentrar el mayor volumen de despachos durante agosto, con 483.891 metros cúbicos de nafta y gasoil.

Sin embargo, el registro representó una baja interanual de 1,41%.

Le siguió Córdoba, con 156.184 metros cúbicos, y una suba de 3,35% interanual.

Santa Fe comercializó 114.245 metros cúbicos, con una caída de 0,67%, mientras que en la Ciudad de Buenos Aires se despacharon 85.263 metros cúbicos.

El comportamiento de estas cuatro jurisdicciones muestra además que el retroceso del mercado nacional convive con desempeños diferentes según el nivel de actividad económica y las características de cada región.

Un mercado que todavía no logra recuperar volumen

El dato de agosto deja una señal mixta para el mercado. Por un lado, la mejora mensual del 0,57% muestra una recuperación frente a julio. Por otro, la comparación interanual continúa en te-



rreno negativo y extiende a siete meses la racha de retrocesos.

Desde enero, el sector solamente consiguió un resultado positivo en el primer mes del año, cuando se comercializaron 1.423.721 metros cúbicos.

Desde entonces, la demanda fue perdiendo volumen y llevó

el acumulado de 2026 a una caída del 2,4%.

La evolución de los próximos meses será clave para determinar si la mejora mensual de agosto marca un cambio de tendencia o si el mercado de combustibles continúa atravesando un escenario de demanda más débil. ■



“La Argentina productiva se construye a partir de ecosistemas conectados”

Marcelo Suárez, Gerente de Power Systems de Finning CAT, analiza el futuro de la industria Oil & Gas, de la energía y de la minería. El rol de la energía como habilitador del crecimiento y las oportunidades que surgen cuando las distintas industrias trabajan de forma articulada.



MARCELO SUÁREZ, GERENTE DE POWER SYSTEMS DE FINNING CAT

Vaca Muerta suele analizarse desde la perspectiva del petróleo y el gas. ¿Por qué considera que su desarrollo también debe entenderse como un desafío energético, tecnológico e industrial más amplio?

Vaca Muerta no es solamente un recurso hidrocarburífero. Es un ecosistema productivo que necesita inversión en energía, infraestructura, tecnología, logística, servicios especializados y desarrollo de talento para funcionar y crecer. La actividad que vemos en el yacimiento es la parte más visible, pero detrás hay una red muy amplia que coordina la inversión mencionada y nos permite perforar, completar pozos, transportar,

procesar y, finalmente, llevar esa producción a los mercados.

Cuando la operación aumenta de escala, también crece la exigencia sobre toda esa red. Se necesita mayor inversión aplicada a aumentar la capacidad de generación eléctrica, sistemas más eficientes, equipos disponibles, infraestructura de transporte, mantenimiento especializado, repuestos y capacidad de respuesta en campo. Además, la tecnología (en todas sus formas de aplicación) adquiere un papel cada vez más relevante en la eficientización de la producción, monitoreando activos, anticipando desvíos y facilitando la toma de decisiones con información en tiempo real.

Por eso, el desarrollo de Vaca Muerta debe ser pensado como un desafío industrial integral. Su potencial no depende únicamente de lo que existe debajo del suelo, sino de las capacidades que Argentina pueda construir alrededor de ese recurso. Para que Vaca Muerta produzca, procese y exporte en una nueva escala, es necesario que energía, infraestructura, tecnología, servicios y talento avancen de manera articulada. Esa mirada es también la que tenemos en Finning: acompañar a nuestros clientes no solo con equipos, sino con soluciones, conocimiento y soporte para sostener operaciones cada vez más complejas. El debate sectorial actual coincide en que el próximo salto requerirá obras, tecnología, talento y capacidad de ejecución para producir, transportar, procesar y exportar.

Desde la experiencia de Finning, ¿cuáles son hoy los principales requerimientos energéticos que presentan los proyectos vinculados a Vaca Muerta y cómo han evolucionado en los últimos años? Uno de los cambios más importantes es que los proyectos demandan cada vez más potencia, pero también mayor confiabilidad, eficiencia y flexibilidad. Ya no alcanza con disponer de energía. Esa energía tiene que estar disponible cuando la operación la necesita, adaptarse a demandas variables y sostener procesos que no pueden detenerse.

También observamos una evolución hacia soluciones más integradas. Hoy se combinan motores, generación eléctrica y sistemas de control digital que permiten gestionar las cargas y adecuar el funcionamiento de los equipos a la demanda real de cada operación. Esto contribuye a optimizar el consumo de combustible, reducir horas innecesarias de funcionamiento y mejorar el rendimiento general de los activos. ■

tgs

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

A la vez, la disponibilidad de gas en la propia cuenca abre oportunidades para incorporar soluciones que aprovechen ese recurso en aplicaciones de perforación, fractura, compresión y generación con fuertes disminuciones en el costo de operación. Por ejemplo, existen desarrollos tecnológicos que utilizan gas de pozo para disminuir la dependencia del combustible líquido, con beneficios operativos, logísticos y ambientales. Asimismo, el uso de gas de pozo permite reducir la logística de transporte de combustible líquido y disminuir las emisiones de gases de efecto invernadero en más de un 10 % frente a otras tecnologías de nueva generación.

La evolución del mercado muestra que la discusión energética ya no pasa solamente por cuántos megavatios se requieren. También importa cómo se generan, cómo se administran, qué nivel de redundancia tiene la solución, cómo se monitorea su funcionamiento y qué capacidad de respuesta existe ante una contingencia. Allí es donde la experiencia técnica y el soporte local empiezan a ser tan importantes como la tecnología.

La disponibilidad de energía confiable es clave para cualquier operación productiva. ¿Qué rol juega Finning en acompañar a empresas que necesitan asegurar continuidad operativa en entornos tan exigentes como los de Neuquén?

Nuestro rol comienza mucho antes de que un equipo entre en funcionamiento. Primero buscamos comprender la necesidad concreta de la operación: su perfil de demanda, las condiciones ambientales, la criticidad del proceso y las posibilidades de crecimiento. A partir de allí, trabajamos en la selección y configuración de la solución, en la ingeniería de aplicación y en su integración con el resto de la operación.



Pero el verdadero acompañamiento se ve durante todo el ciclo de vida. La continuidad operativa requiere mantenimiento, disponibilidad de repuestos, diagnóstico, monitoreo, actualización tecnológica y personal especializado. También exige cercanía y capacidad de respuesta. Por eso, Finning cuenta con presencia y capacidades de servicio en distintas regiones de Argentina, y específicamente en Neuquén, orientadas a las necesidades de la industria que opera en la Cuenca Neuquina.

Nuestro diferencial no pasa solamente por ofrecer tecnología Caterpillar. Finning construye soluciones a medida de la necesidad de cada Cliente combinando esa tecnología Caterpillar con ingeniería, conocimiento de la aplicación y del ciclo de trabajo que requiere el Cliente, servicio de campo, infraestructura, disponibilidad de partes y personas preparadas para resolver situaciones complejas. En Argentina, esa red incluye ubicaciones operativas, centros de reparación de componentes, laboratorios, bancos de prueba, vehículos de servicio y equipos técnicos especializados.

En definitiva, la continuidad operativa requiere cercanía y capacidad de respuesta. Por eso Finning ha fortalecido sus capacidades en Neuquén para acompañar el crecimiento de la Cuenca Neuquina. En los últimos años

ampliamos nuestra presencia y capacidad de soporte en la Cuenca, incorporando infraestructura, personal técnico especializado y mayores capacidades de servicio para responder a una industria que opera 24/7 y donde cada hora de detención tiene un impacto significativo. Esta inversión forma parte de una estrategia más amplia que busca no solo acompañar el crecimiento de Vaca Muerta con capacidades instaladas en el territorio sino adelantarse a las necesidades de la Industria, siendo un foco de propagación de las nuevas tecnologías Caterpillar aplicadas exitosamente en otros mercados de mayor escala como Canadá y Estados Unidos. En términos concretos, en los últimos años invertimos más de US\$10 millones en mejoras de infraestructura y capacidad instalada en Neuquén. A esto se suman más de US\$2 millones destinados a acompañar la introducción de nuevas tecnologías, incluidos US\$90.000 en entrenamiento, para soluciones como los fracturadores con motores DGB (Dual Gas Blending), los equipos de fractura eléctrica Zeus y los equipos mecánicos full gas GMS.

Muchas veces se habla de minería, energía e infraestructura como sectores independientes. ¿Qué oportunidades observa para generar mayores sinergias entre estas industrias y potenciar

el desarrollo productivo del país? La oportunidad está en dejar de mirar cada industria de manera aislada. Una mina necesita energía, caminos, logística, construcción, conectividad, mantenimiento y talento. Un desarrollo de petróleo y gas necesita generación, compresión, transporte, obras civiles, servicios técnicos y una extensa cadena de proveedores. La infraestructura, a su vez, necesita energía, equipos y capacidad industrial para ejecutarse. Son sectores diferentes, pero comparten una gran parte de sus desafíos.

En Finning lo vemos con claridad porque trabajamos en minería, oil & gas, construcción y generación de energía. Esa presencia transversal nos permite transferir aprendizajes entre sectores. La experiencia adquirida en operaciones críticas, por ejemplo, puede aplicarse al diseño de soluciones energéticas para proyectos mineros o de infraestructura. Lo mismo ocurre con el mantenimiento predictivo, el monitoreo remoto, la reconstrucción de componentes, la logística de repuestos y la formación de técnicos.

Ahora bien, un diferenciador clave del valor aportado por Finning es que estamos convencidos de la necesidad de desarrollar capacidades locales como forma de atender la oportunidad que el mercado plantea. Cuando los proyectos se articulan con proveedores, instituciones educativas, go-

biernos y comunidades locales, el impacto trasciende la operación. Se generan empleos, conocimiento y nuevas capacidades productivas en los territorios. Ninguna empresa puede construir por sí sola el ecosistema que requiere esta nueva escala de desarrollo.

En ese sentido, buscamos contribuir activamente a la articulación entre industria, educación y empleo. Trabajamos junto a organismos públicos e instituciones educativas en programas orientados a fortalecer habilidades y acercar oportunidades laborales a las comunidades donde operamos. También abrimos las puertas de nuestras operaciones para recibir visitas técnicas de estudiantes y jóvenes que buscan conocer de primera mano el funcionamiento de industrias estratégicas para el país. A ello se suma nuestro plan Semillero, a través del cual acompañamos la formación y capacitación continua de futuros técnicos y profesionales.

Porque, en definitiva, el desarrollo de sectores como la minería, la energía, la infraestructura y el oil & gas no depende únicamente de la inversión en activos o tecnología. También requiere desarrollar talento, fortalecer capacidades locales y construir vínculos de largo plazo entre empresas, instituciones y comunidades. Allí es donde creemos que se encuentran algunas de las mayores oportunidades para potenciar el desarrollo pro-

ductivo de la Argentina.

Pensando en los próximos años, ¿cuáles cree que serán los principales desafíos y oportunidades que enfrentará Vaca Muerta para consolidarse como un motor de crecimiento para Argentina?

La oportunidad es enorme: convertir el crecimiento de Vaca Muerta en un motor para toda la economía, impulsando inversiones, empleo, innovación y el fortalecimiento de cadenas de valor locales.

En Finning vemos ese potencial todos los días. Por eso seguimos fortaleciendo nuestras capacidades en el país, con una red que hoy cuenta con 9 ubicaciones operativas y más de 230.000 m² de infraestructura para acompañar a las industrias estratégicas en las cuales operamos. Además, hemos señalado públicamente nuestra expectativa de crecimiento en Argentina, impulsada principalmente por la minería y Vaca Muerta, una visión que requiere seguir invirtiendo en infraestructura, tecnología, repuestos, servicios y desarrollo de talento.

Porque el verdadero éxito de Vaca Muerta no se medirá solamente por los barriles producidos, sino por su capacidad para movilizar inversión, desarrollar capacidades locales y generar crecimiento sostenible para toda la Argentina. ■

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



UNA INVERSION CLAVE QUE MEJORA LA CALIDAD DEL SERVICIO ELECTRICO

EDENOR PUSO EN FUNCIONAMIENTO LA NUEVA SUBESTACION MORENO

La nueva infraestructura de Ede-
nor ya está en
funcionamiento y
beneficia directamente a
más de 70.000 clientes de
Moreno y Paso del Rey.

Su puesta en servicio es el resultado de más de tres años de planificación, construcción y trabajo especializado que permite fortalecer la red y acompañar el desarrollo de la zona. La construcción de una subestación es el resultado de un proceso que comienza mucho antes de su habilitación.

Este recorrido comprende distintas etapas, desde la disponibilidad del terreno y la obtención de los permisos necesarios hasta la planificación y el desarrollo del proyecto. A partir de allí, se avanza con la construcción, el montaje de los equipos, las vinculaciones con la red y la realización de las pruebas correspondientes.

Estas instancias permiten garantizar el correcto funcionamiento de la instalación de manera confiable y segura. En el caso de la nueva subestación de Edenor, ese recorrido incluyó distintas etapas, desde el proyecto ejecutivo y la construcción civil hasta el montaje y conexión de los equipos de alta tensión, los transformadores de potencia y las celdas de



media tensión.

A esto se sumaron las obras necesarias para integrar la instalación a la red, las pruebas y verificaciones previas a su puesta en servicio.

La obra incorporó equipamiento de alta tensión de 132 kV, dos transformadores de potencia de 80 MVA y celdas primarias de media tensión con tecnología IEC 61850, además de los sistemas auxiliares, de protección, detección de incendios y telecontrol necesarios para su operación.

La incorporación de esta nueva infraestructura permite aliviar las redes de las subestaciones

Paso del Rey, Merlo, Catonás y La Reja, fortaleciendo la capacidad del sistema para responder a la demanda.

Hoy, ese trabajo se traduce en un impacto concreto para más de 70.000 clientes residenciales, comerciales e industriales de Moreno y Paso del Rey y contribuye, además, a mejorar el servicio en Merlo.

En términos de calidad de servicio, la subestación construida por Edenor fortalece la red y mejora los indicadores que miden la continuidad y calidad del suministro eléctrico. Pero el alcance de la obra va más allá de su puesta en

funcionamiento.

La nueva capacidad incorporada a la red permitirá acompañar la expansión residencial, comercial e industrial de la zona y generar las condiciones para el desarrollo de nuevas redes de distribución en media y baja tensión.

Más de tres años de trabajo se traducen hoy en la capacidad para acompañar las necesidades actuales y futuras de la comunidad, con una inversión que repercute tanto en la red eléctrica como en la vida cotidiana de miles de ciudadanos de la zona oeste. ■

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

SIGMA FLEX: EL MODELO DE KAESER COMPRESORES PARA ACCEDER A AIRE COMPRIMIDO SIN INVERSIÓN INICIAL

Una cuota mensual fija de alquiler más las horas reales de funcionamiento. Las industrias acceden a una instalación nueva, adaptable a su demanda y con mantenimiento y reparaciones incluidos.

KAESER Compresores, compañía alemana con más de 100 años de trayectoria y presencia en más de 140 países, ofrece en Argentina SIGMA FLEX, un modelo operativo que permite utilizar una nueva instalación de aire comprimido sin costos de inversión. La facturación se basa en la demanda, con una cuota mensual fija, la factura registra el número de horas reales de funcionamiento, de modo que la planta paga solo por las horas en que el sistema estuvo operando.

Las tarifas de base fijas dan una alta seguridad de planificación y evitan costos de asistencia técnica inesperados, lo que permite a la empresa calcular sus costos operativos con precisión durante toda la vigencia del contrato.

El modelo apunta a plantas que no pueden quedarse sin aire comprimido: KAESER Compresores se encarga íntegramente de la asistencia técnica, con todos los trabajos de mantenimiento y las reparaciones incluidos.

“Una industria necesita aire comprimido disponible, eficiente y sin

interrupciones; el equipo es el medio para conseguirlo. Con SIGMA FLEX la planta contrata esa disponibilidad y nosotros nos hacemos cargo de la instalación que la sostiene”, señala Gustavo D’Adamo, Gerente General de KAESER Compresores Argentina.

Uno de sus principales diferenciales es la flexibilidad. La instalación puede adaptarse a necesidades crecientes en cualquier momento, incluso durante la vigencia del contrato, y admite la integración de equipos que el cliente ya tenga en planta.

El esquema también da acceso a una instalación de última generación y a la eficiencia energética que ese equipamiento permite, sin que la empresa deba inmovilizar ca-

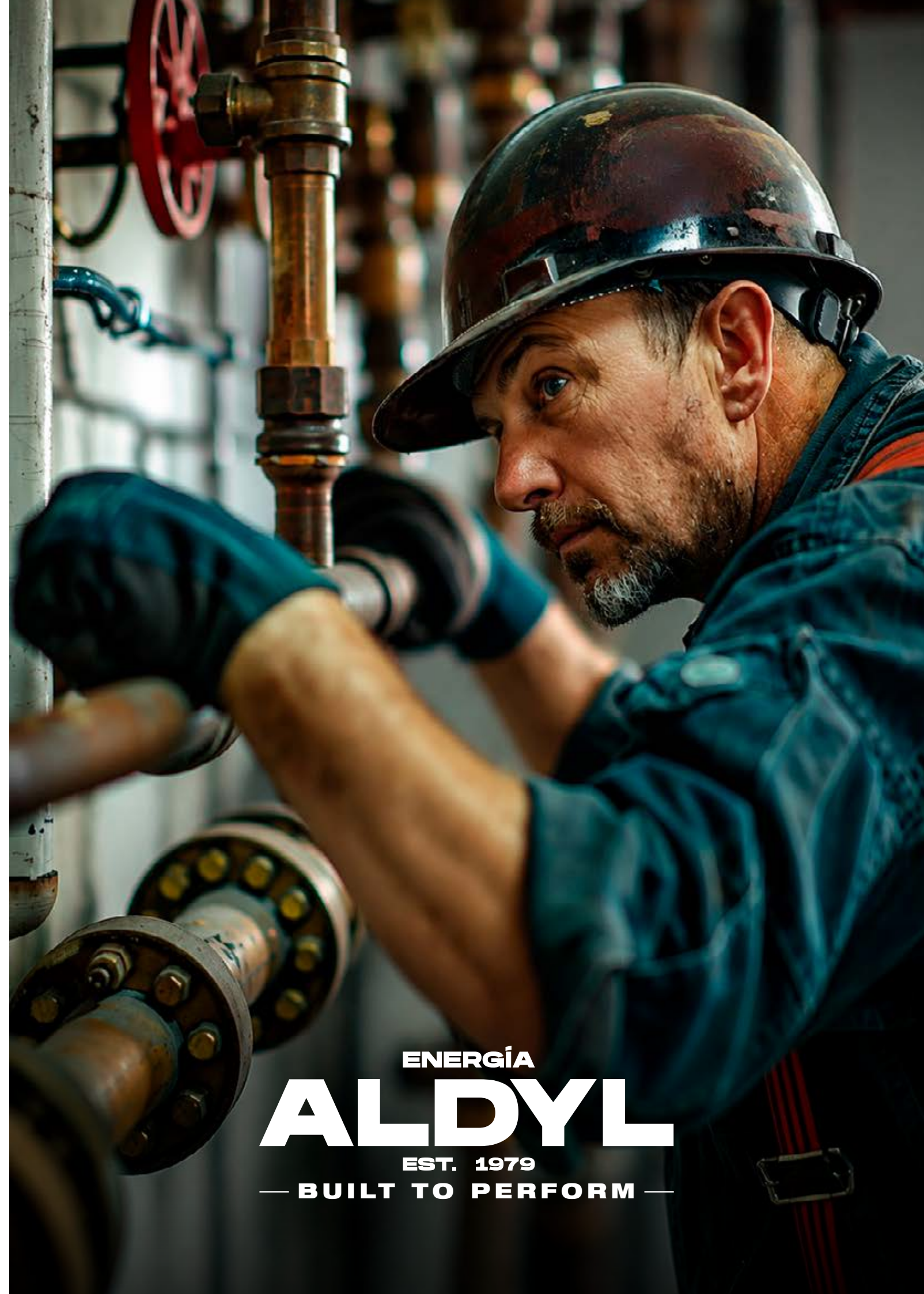
pital y concentrando sus recursos en la actividad principal.

El aire comprimido ocupa un rol estratégico en sectores como agro, minería, alimentos, farmacéutica, automotriz, metalurgia, petróleo y gas: acciona herramientas, automatiza procesos, transporta materiales y sostiene líneas de producción. Su desempeño se mide en caudal, consumo energético y costos, lo que permite identificar oportunidades de optimización.

“Al incluir el servicio técnico, se garantiza que nada falle, que la operación no se detenga. Cada hora de parada tiene un costo, y por eso la continuidad operativa es clave para el cliente y lo confirma al elegir SIGMA FLEX”, concluye D’Adamo.

KAESER Compresores es una compañía de origen alemán fundada en 1919 en Coburg, especializada en el desarrollo y fabricación de sistemas integrales de aire comprimido, con presencia en más de 140 países.

En Argentina, donde cuenta con casi tres décadas de trayectoria, la empresa opera con cobertura nacional brindando provisión de equipos, ingeniería aplicada y servicio técnico bajo estándares globales. Desde su sede en el Parque Industrial de Garín, acompaña a múltiples sectores industriales con soluciones orientadas a la eficiencia energética, la confiabilidad operativa y la optimización del costo total de operación. ■



ENERGÍA
ALDYL
EST. 1979
— BUILT TO PERFORM —

Flowtex conpropora una nueva perforadora de 500 toneladas para cruces de mayor longitud y diámetro

Como parte de la estrategia de crecimiento, inversión y actualización tecnológica, adicionamos a nuestro parque operativo una nueva perforadora horizontal dirigida DDW-500/180, diseñada para afrontar los desafíos que plantea la industria energética.



Con una capacidad de 500 toneladas de tiro y empuje (5.000 kN), 180.000 Nm de torque de rotación y una potencia instalada de 820 kW, la nueva unidad permitirá ampliar significativamente el alcance de los proyectos ejecutados por la compañía, especialmente en cruces especiales, ductos de gran diámetro y perforaciones de larga distancia para los sectores de energía, minería, agua y telecomunicaciones.

La incorporación de este equipo no solo representa una expansión de capacidad operativa. También suma nuevas herramientas de control, auto-diagnóstico y monitoreo digital que optimizan la seguridad, la

precisión y la eficiencia en cada etapa de la perforación.

MAYOR CAPACIDAD, CONTROL Y TRAZABILIDAD

Además de aumentar la potencia disponible, la DDW-500/180 introduce una nueva plataforma de control y registro de la operación, orientada a mejorar la seguridad, trazabilidad y capacidad de diagnóstico durante la ejecución. Entre sus principales características se destacan:

1 Tiro/empuje: 500 t / 5.000 kN.

1 Torque de rotación: 180.000 Nm.

1 Potencia instalada: 2 x Cummins de 410 kW

— 820 kW totales.

1 Control mediante PLC, con auto-

diagnóstico y pantallas digitales de operación.

1 Registro y seguimiento de parámetros operativos, facilitando el análisis de desempeño y diagnóstico

1 Sistemas de cámaras y monitoreo de sectores críticos del equipo.

1 Conectividad remota, destinada a facilitar el soporte técnico y diagnóstico junto con el fabricante.

1 Compatibilidad con los sistemas de navegación y guiado HDD utilizados por Flowtex, incluyendo Paratrack.

La combinación de estos sistemas permitirá disponer de mayor información durante la perforación y mejores registros posteriores de ejecución, un aspecto cada vez más relevante en proyectos críticos y cruces especiales.

CRUCES MÁS LARGOS Y DE MAYOR DIÁMETRO

La capacidad de 500 toneladas representa un avance significativo respecto de los equipos actualmente disponibles en el parque de la empresa.

Su mayor capacidad de tiro, torque y circulación de fluidos amplía las posibilidades de diseño y ejecución de cruces que anteriormente podían encontrarse condicionados por la longitud, diámetro de la tubería, geología o ventana disponible para completar la instalación. Esto resulta particularmente relevante en:

1 Cruces de grandes ríos y zonas inundables. 1 Gasoductos y oleoductos de gran diámetro. 1 Cruces de mayor longitud para alejar puntos de entrada y salida de sectores ambiental o geotécnicamente comprometidos.

1 Proyectos con ventanas de ejecución restringidas.

1 Cruces bajo rutas, ferrocarriles e infraestructura existente.

1 Instalaciones donde minimizar la intervención superficial constituye una condición crítica del proyecto. ■

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

DEL POTENCIAL A LA OPERACIÓN: LA LOGÍSTICA COMO PIEZA CLAVE DEL DESARROLLO MINERO

Con nuevos proyectos e inversiones en marcha, la minería argentina enfrenta ahora el desafío de transformar ese crecimiento en operaciones concretas. Desde Cruz del Sur señalan que infraestructura, proveedores especializados y capacidad logística serán factores determinantes para acompañar esa nueva escala.

La minería argentina atraviesa un escenario de fuertes expectativas, impulsado principalmente por el desarrollo del cobre y el litio. Pero a medida que los proyectos avanzan, el desafío empieza a trasladarse del potencial a la ejecución.

La infraestructura disponible, la capacidad de los proveedores y la posibilidad de abastecer operaciones ubicadas en territorios remotos comienzan a ocupar un lugar cada vez más importante dentro de esa ecuación.

“El crecimiento de la minería exige que toda la cadena de valor evolucione al mismo ritmo. Para la logística significa anticiparnos, desarrollar capacidades y estar preparados para sostener operaciones cada vez más complejas”, señala Luis Cabral, gerente comercial de la

división Minería y Energía de Cruz del Sur.

UNA LOGÍSTICA ADAPTADA AL TERRITORIO

Las operaciones mineras presentan características particulares: grandes distancias, accesos complejos, cargas críticas y necesidades de abastecimiento que requieren continuidad.

En este contexto, contar con presencia territorial y capacidad de respuesta permite diseñar circuitos más eficientes y reducir riesgos operativos.

Con casi 70 años de trayectoria y una red de más de 80 sucursales en todo el país, Cruz del Sur desarrolla soluciones específicas para minería, combinando infraestructura, tecnología y conocimiento regional.

Su operación contempla servicios de distribución interzonal, cargas sobredimensionadas y transporte de mercan-



CONVOY DE CRUZ DEL SUR DURANTE UN OPERATIVO DE TRANSPORTE PARA LA INDUSTRIA MINERA

cías peligrosas, junto con esquemas de atención especializada 24/7 y trazabilidad en tiempo real.

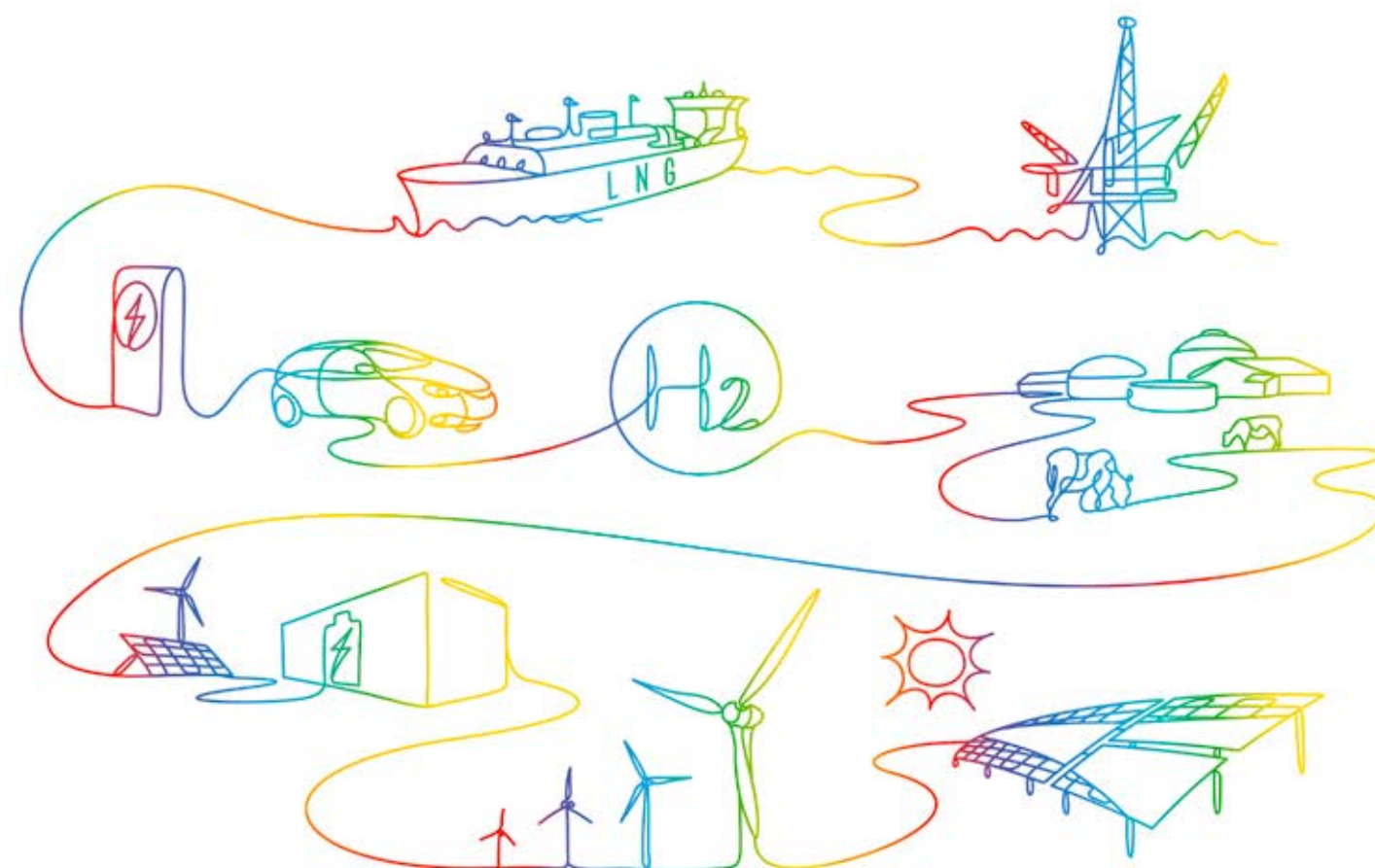
“En minería no existe una solución estándar. Cada proyecto tiene sus propios requerimientos, y eso obliga a entender no sólo qué carga se transporta, sino también el entorno, los tiempos de la operación y las condiciones necesarias para garantizar continuidad”, explica Cabral.

La minería argentina atraviesa un escenario de fuertes expectativas, impulsado principalmente por el desarrollo del cobre y el litio. Pero a medida que los proyectos avanzan, el desafío empieza a trasladarse del

potencial a la ejecución.

La infraestructura disponible, la capacidad de los proveedores y la posibilidad de abastecer operaciones ubicadas en territorios remotos comienzan a ocupar un lugar cada vez más importante dentro de esa ecuación.

“El crecimiento de la minería exige que toda la cadena de valor evolucione al mismo ritmo. Para la logística significa anticiparnos, desarrollar capacidades y estar preparados para sostener operaciones cada vez más complejas”, señala Luis Cabral, gerente comercial de la división Minería y Energía de Cruz del Sur. ■



TotalEnergies
avanza en el camino
de la transición
energética.

Descubrí nuestras acciones en
totalenergies.com/energy-transition



La energía nuclear vuelve al centro de la agenda de inversiones



El consultor Sebastián Álvarez analizó el nuevo escenario del sector nuclear argentino y señaló que la participación privada podría aportar recursos para modernizar las centrales existentes y financiar futuras inversiones.

La energía nuclear atraviesa una nueva etapa en Argentina, con un esquema que busca incorporar capital privado para modernizar infraestructura, extender la vida útil de las centrales existentes y avanzar hacia una estrategia de expansión con nuevas alternativas tecnológicas.

Así lo planteó Sebastián Álvarez, socio del estudio Brons & Salas, quien analizó las oportunidades que presenta el rediseño del sector atómico nacional y el proceso que contempla una participación privada en Nucleoeléctrica Argentina S.A. (NASA).

Según explicó el especialista, el escenario internacional volvió a colocar a la energía nuclear en el centro de las estrategias energéticas debido a su capacidad para generar electricidad de manera constante y sin emisiones directas de carbono. En ese contexto, señaló que la generación nuclear aparece como un complemento para las fuentes renovables, cuya producción depende de las condiciones climáticas.

UN SECTOR CON UNA BASE CONSOLIDADA

Álvarez destacó que Argentina cuenta con una trayectoria de más de siete décadas en materia nuclear y con un entramado científico, tecnológico e industrial desarrollado desde la creación de la Comisión Nacional de Energía Atómica (CNEA) en 1950.

Dentro de ese ecosistema mencionó a empresas y organismos como INVAP y Nucleoeléctrica Argentina, junto con las centrales Atucha I, Atucha II y Embalse.

De acuerdo con el análisis del consultor, las tres centrales vienen aportando de manera estable entre el 7% y el 8% de la generación eléctrica del país, lo que convierte al sector en una fuente relevante dentro del sistema energético nacional.

En este marco, consideró que la posibilidad de incorporar inversores privados representa una oportunidad para canalizar recursos hacia proyectos de infraestructura que requieren grandes desembolsos de capital y que, al mismo tiempo, cuentan con una demanda relativamente previsible.

EL ESTADO MANTENDRÍA EL CONTROL DE NUCLEOELÉCTRICA

El nuevo esquema se encuentra respaldado por la Ley de Bases y Puntos de Partida N° 27.742, que incluyó a Nucleoeléctrica Argentina entre las empresas sujetas a privatización.

A esto se sumaron posteriormente el Decreto 695/25 del Poder Ejecutivo y la Resolución 1751/25 del Ministerio de Economía, que establecieron las condiciones para avanzar en el proceso.

Según detalló Álvarez, el mecanismo contempla la posibilidad de transferir al sector privado hasta un 44% del paquete accionario de Nucleoeléctrica mediante una licitación pública.

El Estado Nacional conservaría el 51% del capital social y los derechos de voto, con el objetivo de mantener el control sobre las decisiones consideradas estratégicas.

Para el consultor, este diseño busca combinar el aporte de capital privado con la permanencia del Estado en una posición de control dentro de una actividad considerada estratégica para el sistema energético.

ATUCHA I, EN EL CENTRO DE LAS INVERSIONES

Uno de los principales destinos previstos para los nuevos recursos

es el proyecto de Extensión de Vida Útil de la Central Nuclear Atucha I.

Álvarez señaló que la obra ya presenta un grado de avance técnico superior al 50% y requiere financiamiento para completar las tareas necesarias para prolongar el funcionamiento de la central.

El segundo proyecto considerado prioritario es la ampliación del Almacenamiento en Seco de Elementos Combustibles Gastados (ASECG II) asociado a Atucha II.

Desde la perspectiva de un potencial inversor, el consultor consideró que estos proyectos permiten ingresar a un sector que cuenta con una demanda sostenida y un esquema de ingresos regulados, al mismo tiempo que participa de una actividad que aporta cerca del 7% de la electricidad nacional.

UN CAMBIO EN LA ESTRATEGIA DE EXPANSIÓN

El nuevo esquema también supone un cambio respecto de la política seguida durante la administración anterior.

Álvarez recordó que fueron cancelados los acuerdos con la Corporación Nuclear Nacional de China (CNNC) para avanzar con la construcción de una cuarta central nuclear, lo que dejó en suspenso proyectos de gran escala que contemplaban financia-

miento estatal.

A partir del nuevo enfoque, el especialista observó que se abre la posibilidad para que empresas y consorcios privados presenten alternativas tecnológicas y financieras diferentes.

Entre las opciones que podrían ganar espacio mencionó tecnologías basadas en reactores de agua ligera y uranio enriquecido, una alternativa distinta del camino que se había planteado para la cuarta central con participación china.

La energía nuclear vuelve a ganar protagonismo en el mundo

El proceso argentino se desarrolla en paralelo con una recuperación del interés internacional por la generación nuclear.

El consultor señaló como ejemplo el caso de Estados Unidos, donde la creciente demanda eléctrica asociada a los centros de datos y al desarrollo de la inteligencia artificial está impulsando nuevas inversiones en generación.

En ese contexto, empresas tecnológicas comenzaron a cerrar acuerdos para garantizar el suministro eléctrico de sus operaciones y evaluar la reapertura de instalaciones nucleares.

China, en tanto, mantiene una estrategia de expansión a gran escala. Según los datos citados por Álvarez, el país asiático cuenta con 61 reactores comerciales en

operación y otros 39 en construcción, mientras proyecta aumentar significativamente el peso de la energía nuclear dentro de su matriz energética hacia 2050.

El escenario internacional, de acuerdo con su análisis, muestra que la generación nuclear está dejando de ser considerada únicamente una tecnología vinculada a la seguridad energética para convertirse también en una alternativa frente al crecimiento de la demanda eléctrica y los objetivos de reducción de emisiones.

EL DESAFÍO DEL FINANCIAMIENTO TECNOLÓGICO

En Argentina, mientras tanto, algunos proyectos de desarrollo tecnológico propio continúan atravesando dificultades.

Entre ellos se encuentra el CAREM 25, reactor modular de diseño nacional cuyas obras civiles permanecen paralizadas.

Frente a esta situación, la estrategia de expansión comienza a orientarse hacia un modelo con mayor participación de empresas privadas y posibles acuerdos con proveedores tecnológicos internacionales.

Álvarez vinculó esta nueva etapa con el Régimen de Incentivos para Grandes Inversiones (RIGI), que busca generar condiciones para atraer capital destinado a proyectos de gran escala. ■

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



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

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

US\$ 24.849 millones: la minería alcanza un récord de inversión extranjera en Argentina



Las exportaciones mineras alcanzaron un récord en la primera mitad del 2026 que representó más del doble del récord previo. En paralelo, el stock de Inversión Extranjera Directa del sector también alcanzó un máximo histórico

Las exportaciones mineras argentinas totalizaron US\$ 4.742 millones en la primera mitad de 2026. Se trata del máximo nivel exportador registrado para un primer semestre desde que existen estadísticas comparables para la minería argentina. De esta manera, se registra una expansión de casi el 75% respecto de los US\$ 2.712 millones del mismo período de 2025 y del 156% frente a los US\$ 1.852 millones de 2024.

La magnitud del salto se aprecia mejor en perspectiva histórica. El récord anterior para un primer semestre correspondía al año 2011, en el pico del ciclo previo de precios de los metales, cuando las exportaciones rondaron los US\$ 2.260 millones: el registro de 2026 lo supera en más del 100%. Respecto de las estadísticas de hace veinte años, las

ventas externas se multiplicaron por más de ocho.

El contraste con la primera mitad de la década pasada es igualmente elocuente. Entre 2012 y 2021, las exportaciones del primer semestre se movieron en una franja relativamente estrecha, entre los US\$ 1.184 millones del piso de 2020, afectado por la pandemia, y valores en torno a los US\$ 2.000 millones, sin lograr recuperar los niveles de 2010 y 2011. La ruptura de ese techo comenzó en 2025 y se consolidó con fuerza en este 2026.

La apertura por mineral muestra que el resultado no responde a un único factor. El oro continúa siendo el principal mineral exportado y aporta alrededor del 61% del total del semestre, con un valor exportado que se ubica muy por encima del promedio de los años anteriores.

La plata acompaña ese desempeño y sostiene su participación como tercer mineral del período. No obstante, las perspectivas productivas para ambos minerales en este 2026 son de menor producción, con un incremento de costos también asociado.

De esta manera, el impacto positivo sobre las exportaciones del oro y la plata viene por el lado de los elevados precios internacionales que actualmente disponen estos bienes del comercio exterior argentino.

El cambio estructural más significativo en la actualidad proviene del litio. En el primer semestre de 2026 el litio se consolidó como el segundo mineral más relevante en las exportaciones mineras, por encima de la plata desde 2023. Con cerca de una cuarta parte del total exportado, el litio viene creciendo desde haber representado menos del 5% de las exportaciones mineras hace una década y menos del 3% hace dos décadas.

La puesta en marcha y la ampliación de operaciones en Argentina explican una porción muy alta de este dinamismo, con una suba en cantidades exportadas del complejo litio de más del 68% respecto al primer semestre del año pasado, de acuerdo con relevamientos de la Secretaría de Minería.

LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA TAMBIÉN EN MÁXIMOS

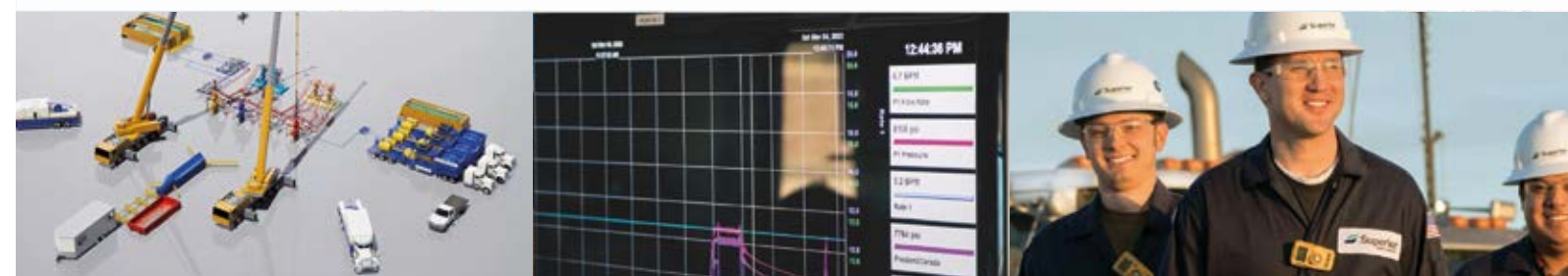
El récord exportador convive con el nivel más alto de Inversión Extranjera Directa (IED) que la minería argentina haya registrado. De acuerdo con los datos del BCRA, el stock de IED del sector

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)



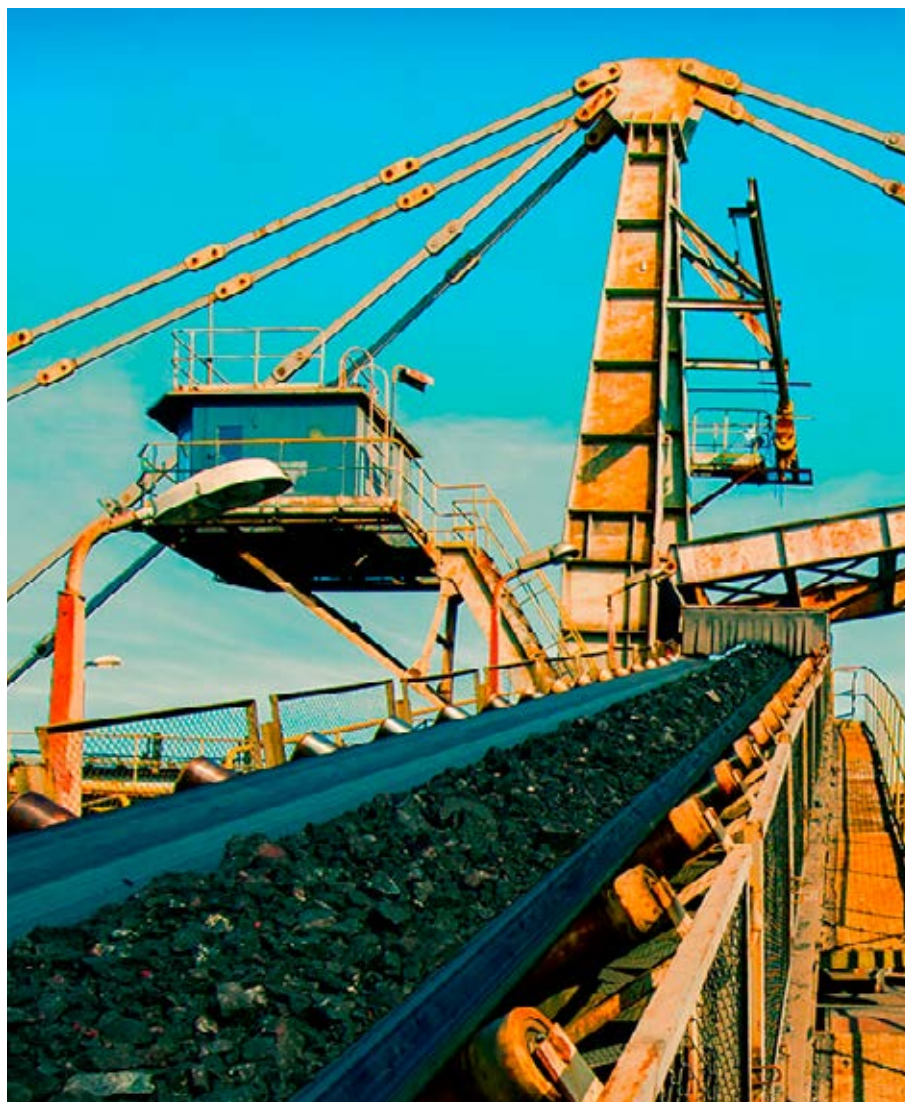
Una amplia gama de servicios, múltiples herramientas para pozos y aplicaciones para interpretación, nos diferencian como uno de los proveedores con más experiencia del mercado, agregando valor a las operaciones de nuestros clientes.

Superior
ENERGY SERVICES

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



alcanzó los US\$ 24.849 millones a marzo de 2026, frente a US\$ 22.049 millones del trimestre inmediato anterior. Más IED implica más empresas extranjeras invirtiendo capital en Argentina para potenciar la producción y las exportaciones mineras del país.

A diferencia de los flujos, que registran cuánto capital entra o sale en cada trimestre, el stock de IED es una foto: mide el valor total de la inversión que empresas del exterior tienen efectivamente colocada en la minería argentina en un momento dado.

Esta incluye los aportes de capital de las casas matrices, las utilidades que en lugar de girarse al exterior se reinvierten en el país y el financiamiento que las filiales locales reciben de sus grupos

de empresas. Su relevancia está en que se trata mayoritariamente de capital inmovilizado en activos de larga vida como minas, maquinarias, industrias, campamentos, entre otros.

En dos años, el stock se duplicó: en marzo de 2024 se ubicaba en US\$ 12.402 millones. La comparación de más largo plazo es aún más contundente. En septiembre de 2019 el stock era de US\$ 8.361 millones, lo que implica que la inversión extranjera acumulada en el sector casi se triplicó en menos de siete años. Y a comienzos de 2017, primer dato de la serie desagregada, se ubicaba en torno a los US\$ 6.000 millones.

La apertura por actividad muestra dónde se concentró ese crecimiento. El segmento de explo-

tación de minas y canteras pasó de apenas superar los US\$ 1.000 millones en 2017 a más de US\$ 13.000 millones en el último dato disponible, y hoy explica el mayor bloque del stock total. La extracción de minerales metalíferos y los servicios de apoyo para la minería completan el cuadro, con expansiones significativas en ambos casos durante los últimos tres años.

El análisis de los movimientos nos permite dimensionar la intensidad del proceso actual. En el primer trimestre de 2026 ingresaron US\$ 2.799 millones netos de inversión extranjera directa en minería, el registro trimestral más alto de toda la serie del BCRA. Supera en 36% al récord anterior, los US\$ 2.055 millones del segundo trimestre de 2024.

Este dato adquiere mayor relieve al compararlo con el comportamiento previo. Entre 2017 y 2021, los flujos trimestrales rara vez excedieron los US\$ 500 millones y en varios trimestres fueron directamente negativos. Es particularmente llamativa la caída de fines de 2023, lo cual da la pauta de lo perjudiciales que resultan para el sector las fluctuaciones económicas en nuestro país para el sector minero, siendo ésta una actividad de largo aliento.

A partir de 2023 el patrón cambia: los ingresos comienzan a superar con regularidad los US\$ 500 millones. Y desde 2024 la mayoría de los trimestres se ubicó por encima de los US\$ 1.000 millones, con algunos registros puntuales de signo negativo que no alteraron la tendencia de fondo. ■

Fuente: Artículo publicado por Daniel Barneda en El Economista

camuzzi
MÁS QUE ENERGÍA

f i y i n camuzzigas.com



**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.

Glencore logra el RIGI para Agua Rica: prevé invertir US\$4.000 millones en Catamarca

Glencore obtuvo la aprobación para incorporar el proyecto Agua Rica, en Catamarca, al Régimen de Incentivos para Grandes Inversiones (RIGI), un paso que la compañía considera clave para avanzar en la evaluación, el financiamiento y el desarrollo de una iniciativa con una inversión de capital estimada en US\$4.000 millones.

La aprobación otorga al proyecto un marco de estabilidad y previsibilidad para una inversión de largo plazo, según informó la compañía. El avance queda sujeto al cumplimiento de las distintas etapas técnicas, ambientales y regulatorias.

Agua Rica es un yacimiento de gran escala de cobre, oro, plata y molibdeno, ubicado en Catamarca. El proyecto cuenta con recursos minerales estimados e indicados de aproximadamente 1.200 millones de toneladas de mineral, con leyes medias de 0,47% de cobre, 0,20 gramos por tonelada de oro, 3,40 gramos por tonelada de plata y 0,03% de molibdeno.

Uno de los puntos centrales del desarrollo es el aprovechamiento de las instalaciones de procesamiento de Alumbra, ubicadas a unos 35 kilómetros de Agua Rica. La integración de ambos activos da lugar al proyecto MARA, que busca producir, en promedio, más de 200.000 toneladas de cobre concentrado anuales durante sus primeros diez años de operación.

El anuncio se produce mientras Glencore avanza con la reactivación de Alumbra y mantiene como objetivo que la primera producción se concrete en el segundo semestre de 2027.



La iniciativa contempla utilizar la infraestructura de Alumbra y avanzar hacia el desarrollo de MARA. La compañía espera producir más de 200.000 toneladas de cobre concentrado por año durante la primera década de operación.

Actualmente, MARA emplea alrededor de 2.000 personas, en su mayoría trabajadores de Catamarca. Durante la etapa de construcción, la compañía prevé que el empleo alcance un pico de aproximadamente 3.500 trabajadores.

Desde Glencore señalaron que la reactivación de Alumbra constituye un facilitador para el desarrollo de MARA, al permitir aprovechar experiencia operativa, logística e infraestructura existente para el procesamiento del mineral de Agua Rica.

“La aprobación de RIGI es un hito importante para Agua Rica y una clara señal de confianza en el marco de inversión a largo plazo de Argentina”, afirmó Martín Pérez de Solay, CEO de Glencore Argentina.

El ejecutivo destacó que el régimen aporta previsibilidad fiscal y regulatoria para una inversión de esta magnitud y señaló que, junto

con la reanudación de Alumbra y los planes para El Pachón, Argentina representa un eje del crecimiento de Glencore en el negocio del cobre.

La compañía también remarcó el potencial del proyecto para generar empleo, ampliar la red de proveedores y profundizar las cadenas de suministro locales en Catamarca.

Con la incorporación de Agua Rica al RIGI, Glencore suma un nuevo avance en una estrategia que apunta a ampliar su exposición al cobre argentino, un mineral considerado estratégico para industrias como la automotriz, la fabricación de baterías y la transición energética. ■



Somos energía que crece



LA ADVERTENCIA DE LA CEPAL PARA ARGENTINA: “MÁS MINERÍA NO GARANTIZA MÁS INDUSTRIA”



Un estudio de la CEPAL analiza experiencias internacionales y plantea un desafío para Argentina: transformar la demanda de las minas en empresas, tecnología, empleo y exportaciones de proveedores locales.

La Argentina tiene una oportunidad para ampliar sus exportaciones a partir del desarrollo del litio, el cobre y otros minerales, pero el crecimiento de la actividad minera no garantiza por sí mismo la creación de una industria nacional alrededor de los proyectos.

Esa es una de las principales conclusiones que se desprenden de un estudio publicado por la CEPAL, que analiza experiencias internacionales y pone el foco en una cuestión que suele quedar detrás de las cifras de producción: qué capacidades empresariales quedan en los países donde se desarrollan los recursos naturales.

El trabajo, elaborado por Lorenzo Cassini, analiza el comercio internacional de equipamiento, productos químicos y servicios vinculados con la actividad minera. La investigación busca identi-

ficar casos en los que la expansión de determinadas actividades logró generar cambios estructurales en las capacidades productivas y exportadoras.

El planteo resulta particularmente relevante para Argentina en un momento en que avanzan proyectos de cobre y litio y crece la expectativa por el impacto que tendrán sobre las exportaciones, el empleo y la inversión.

LA PREGUNTA DETRÁS DEL BOOM MINERO

El punto central es relativamente sencillo: una mina necesita mucho más que trabajadores para extraer mineral.

Los grandes proyectos demandan maquinaria, servicios de ingeniería, transporte, mantenimiento, tecnología, productos químicos, infraestructura y múltiples servicios especializados. Esa

demanda representa un mercado potencial para empresas locales.

Pero que una compañía minera compre un bien o contrate un servicio a una empresa radicada en Argentina no significa automáticamente que se haya desarrollado una capacidad productiva nacional.

Para que exista un efecto más profundo, el proveedor debería poder incorporar conocimiento, tecnología, empleo calificado, inversión y capacidad de competir en nuevos mercados.

Ese es uno de los desafíos que plantea el análisis de la CEPAL: transformar una demanda generada por la minería en capacidades empresariales que puedan sostenerse más allá de un proyecto o de un ciclo determinado de precios.

Los casos que analiza la CEPAL. La investigación estudia 36 combinaciones de países y rubros y encuentra ocho casos que cumplen con los criterios utilizados para identificar procesos de cambio estructural. Cinco de esos casos corresponden a servicios.

Entre las experiencias latinoamericanas destacadas por la CEPAL aparecen Brasil en equipamiento minero y Chile en servicios especializados.

El estudio pone el foco en la innovación y en las políticas que pueden ayudar a las empresas proveedoras a aumentar sus capacidades y, eventualmente, diversificar sus mercados.

Para Argentina, la enseñanza no pasa por replicar automáticamente esos modelos, sino por identificar qué condiciones permiten que las compañías locales pasen de ser proveedoras ocasionales a desarrollar capacidades propias. ■

www.kaeser.com.ar

KAESER
COMPRESORES

MÁS AIRE COMPRIMIDO POR MENOS ENERGÍA



Para más información escribinos a:
info.argentina@kaeser.com

Seguinos en    

**TE
ESPERAMOS**

AOG
ARGENTINA OIL & GAS
PATAGONIA

**19 al 22
OCTUBRE**
STAND C1-05
ESPACIO DUAM
NEUQUÉN, ARGENTINA

Oil & Gas: la millonaria cifra que Argentina podría exportar en 2035

Deloitte estimó que las ventas externas de hidrocarburos pasarían de US\$11.000 millones a US\$46.700 millones. La producción de petróleo podría alcanzar 1,7 millones de barriles diarios.

Un informe de Deloitte proyecta que las exportaciones de petróleo y gas podrían multiplicarse por cuatro en menos de una década. El sector también podría sumar US\$160.000 millones en inversiones hacia 2035.

Argentina podría estar frente a uno de los mayores saltos de su historia en materia energética. Un informe de Deloitte proyecta que las exportaciones de petróleo y gas podrían alcanzar los US\$46.700 millones en 2035, frente a los US\$11.000 millones registrados en 2025.

El crecimiento tendría como principal motor a Vaca Muerta, acompañado por nuevas inversiones en infraestructura, ampliaciones de oleoductos y gasoductos y proyectos destinados a llevar la producción argentina hacia los mercados internacionales.

El estudio Impacto del sector de Hidrocarburos en Argentina, elaborado por Deloitte Econosignal, estima además que la expansión de la actividad podría generar hasta 107.000 nuevos empleos y elevar la participación de los hidrocarburos en el Producto Bruto Interno del 3,4% actual al 5,5% en 2035.

La proyección marca un cambio de escala para la economía argentina: de concretarse, las exportaciones hidrocarburíferas podrían incluso superar los niveles actuales de algunos de los principales complejos agroindustriales.

UN SALTO EN LA PRODUCCIÓN DE PETRÓLEO

El escenario planteado por Deloitte contempla una aceleración significativa de la producción pe-



trolera. Argentina podría alcanzar cerca de 1,5 millones de barriles diarios en 2030 y aproximarse a 1,7 millones en 2035.

Con esos niveles, el país pasaría del puesto 19 al 14 entre los mayores productores de petróleo del mundo y se convertiría en el segundo productor de América Latina, detrás de Brasil.

La expansión tendría un fuerte impacto sobre Vaca Muerta, que se encuentra en el centro de la estrategia argentina para incrementar la producción y generar nuevos saldos exportables.

Pero el desafío no será solamente producir más. Para Deloitte, el cuello de botella estará en la capacidad de transportar, almacenar y sacar esos hidrocarburos al exterior.

US\$160.000 MILLONES DE INVERSIONES

La infraestructura aparece así como una de las piezas decisivas para que las proyecciones se concreten. Entre los proyectos considerados estratégicos se encuentran Vaca Muerta Oil Sur (VMOS), las ampliaciones de los sistemas de transporte, nuevas terminales portuarias y los desarrollos vinculados con la exportación de GNL.

Según el informe, las inversiones relacionadas con el sector podrían superar los US\$20.000 millones anuales hacia 2030 y acumular más de US\$160.000 millones durante la próxima década.

El Régimen de Incentivo para Grandes Inversiones (RIGI) y las reformas impulsadas por la Ley Bases también aparecen como factores relevantes para atraer capital hacia proyectos que requieren grandes desembolsos y tienen plazos de recuperación extensos.

EL GAS TAMBIÉN BUSCA MERCADOS

El salto exportador no estaría limitado al petróleo. Deloitte prevé también un fuerte crecimiento del gas natural, con potencial para profundizar la integración energética regional y avanzar en proyectos de Gas Natural Licuado (GNL) destinados al mercado internacional.

Las exportaciones de gas y sus derivados podrían alcanzar unos US\$15.500 millones anuales hacia 2035.

La combinación de petróleo y gas permitiría ampliar las fuentes de generación de divisas y reducir la dependencia de otros sectores exportadores. ■





Argentina Week en París: Vaca Muerta puso a Neuquén en el centro de la agenda inversora

Rolo Figueroa expuso ante empresarios europeos el potencial de Vaca Muerta. Glencore, Pluspetrol y TotalEnergies anunciaron avances e inversiones bajo el RIGI, mientras YPF presentó Argentina LNG

Vaca Muerta volvió a ocupar un lugar central en la agenda internacional de inversiones y Neuquén llegó a París con una carta concreta: el potencial de la formación para transformar a la Argentina en un gran exportador de petróleo y gas. Durante la primera jornada de Argentina Week, empresarios europeos, funcionarios y referentes del sector energético coincidieron en destacar las oportunidades que abre el desarrollo de los hidrocarburos

no convencionales.

El gobernador Rolando Figueroa fue parte de la delegación argentina que buscó mostrar ante inversores europeos las condiciones y perspectivas de Neuquén. El interés empresarial estuvo atravesado por una pregunta central: cómo convertir los recursos de Vaca Muerta en producción creciente, infraestructura y exportaciones sostenidas.

La energía fue, en ese contexto, uno de los principales ejes del encuentro desarrollado en París. El petróleo y el gas aparecie-

ron asociados a los proyectos de GNL, nuevas inversiones, infraestructura de transporte y el Régimen de Incentivos para Grandes Inversiones (RIGI).

Uno de los anuncios que impacta directamente sobre Neuquén fue el avance de Pluspetrol con un proyecto alcanzado por el RIGI, en una muestra del peso que adquirió el régimen para canalizar inversiones de gran escala hacia Vaca Muerta.

También hubo novedades de Glencore, que obtuvo la aprobación del RIGI para Agua

Rica, en Catamarca, con una inversión estimada de US\$4.000 millones. Aunque se trata de un proyecto minero, el anuncio reforzó ante los inversores europeos el alcance que el Gobierno busca darle al régimen para atraer capital de largo plazo a distintos sectores estratégicos.

EL GRAN PROYECTO: ARGENTINA LNG

La otra gran pieza energética que Argentina llevó a París fue Argentina LNG, el ambicioso pro-



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

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

- Diseño integral de proyectos en nuestras oficinas técnicas:

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

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

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

www.dibutec.com.ar



Of. Central: California 1644 PB, 4° y 5° piso - 1289, CABA.
Tel: 4302-9292 / 6159 / 3815 / 2783 / 4301-1973

Of. Técnica La Plata: Montevideo 179 Of. 2 y 3 - 1923, Berisso, Bs.As.
Tel: (0221) 4647-807

Of. Técnica Neuquén: Juan Soufal 81 - 8319, Plaza Huincul.
Tel: (0299) 4968-343

yecto impulsado por YPF junto con socios internacionales para desarrollar una cadena de producción y exportación de gas natural licuado a partir de Vaca Muerta.

El proyecto fue destacado por Sultan Al Jaber, managing director de ADNOC, una de las compañías asociadas a YPF en la iniciativa. El ejecutivo señaló que Argentina está avanzando en infraestructura orientada a las exportaciones y consideró que el rumbo adoptado abre oportunidades para el desarrollo energético.

Argentina LNG apunta a convertir el gas de Vaca Muerta en un producto exportable a mer-

cados internacionales y requiere inversiones de enorme escala. En París, el proyecto funcionó como una de las principales cartas para mostrar que el desarrollo de la formación no termina en el mercado interno.

La lógica es ampliar la capacidad de producción de gas, desarrollar infraestructura y avanzar hacia una industria de GNL capaz de generar exportaciones de largo plazo.

Las petroleras hablaron de inversiones

El interés europeo también quedó reflejado en los anuncios realizados por las grandes compañías energéticas.

TotalEnergies, que ya lleva inversiones por

unos US\$10.000 millones en Argentina, anunció un nuevo proyecto bajo el RIGI por US\$5.000 millones para sus operaciones en Vaca Muerta.

El CEO global de la compañía francesa, Patrick Pouyanné, fue uno de los empresarios que destacó el potencial argentino durante la jornada.

La energía también estuvo presente en la exposición de Marcos Bulgheroni, CEO de Pan American Energy, quien puso el foco en el potencial del gas y anunció un RIGI por US\$1.200 millones para hidrocarburos convencionales en Chubut.

Por su parte, Marcelo Mindlin, CEO de Pam- pa Energía, presentó los

proyectos de la compañía vinculados con la producción de urea junto con el grupo Maire y remarcó la necesidad de acelerar las obras de infraestructura para monetizar los recursos de petróleo y gas. ■



FINVESA

International Freight Forwarder & Customs Broker
NVOCC

SUMANDO VALOR Y EFICIENCIA A SUS NEGOCIOS

FINVESA LOGÍSTICA S.A.

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



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.

www.casepe.org



CÁMARA DE SERVICIOS PETROLEROS

Genneia inauguró el parque solar más grande de San Juan con una inversión de US\$ 110 millones

El Parque Solar San Juan Sur incorpora 129 MW de potencia y eleva a 350 MW la capacidad operativa de la empresa en la provincia. La energía se comercializará a grandes usuarios industriales y fortalecerá el abastecimiento renovable para la minería.

Genneia inauguró el Parque Solar San Juan Sur, el desarrollo fotovoltaico más grande de la provincia, tras una inversión de US\$ 110 millones. Ubicado en la localidad de Retamito, el complejo incorpora 129 megavatios (MW) de potencia renovable y eleva a 350 MW la capacidad operativa de la compañía en territorio sanjuanino.

La inauguración se realizó el 8 de octubre y contó con la participación del presidente de Genneia, Jorge Brito; su CEO, Bernardo Andrews; el gobernador de San Juan, Marcelo Orrego, y el intendente de Sarmiento, Alfredo Castro, entre otras autoridades y representantes del sector energético.

El proyecto se integra a la estrategia de expansión de la empresa en Cuyo y refuerza su posicionamiento como proveedor de energía para grandes usuarios industriales, en particular para la minería, una actividad

que demanda abastecimiento confiable, costos competitivos y una reducción progresiva de su huella de carbono.

“Con este proyecto alcanzamos los 350 MW de capacidad instalada en la provincia. Seguimos fortaleciendo nuestro rol como socio estratégico para el desarrollo de la minería”, destacó Brito durante el acto. El ejecutivo también señaló

que Genneia invirtió más de US\$ 2.000 millones durante la última década y superó los 1,7 gigavatios de capacidad renovable en nueve provincias. Un complejo de 250.000 paneles solares

El Parque Solar San Juan Sur ocupa una superficie de 500 hectáreas y cuenta con 250.000 paneles bifaciales de alta eficiencia, capaces de captar radiación solar por ambas caras. Su producción se comercializará a grandes usuarios industriales a través del Mercado a Término de Energías Renovables (MATER).

Según las estimaciones de la compañía, la energía generada será equivalente al consumo de aproximadamente 90.000 hogares y permitirá evitar la emisión de cerca de 160.000 toneladas de dióxido de carbono (CO2) por año.

Durante la etapa de construcción, el desarro-



llo también tuvo impacto en el empleo local, con alrededor de 300 puestos de trabajo en el pico de actividad.

Por su parte, el gobernador Marcelo Orrego destacó la continuidad de las inversiones privadas en la provincia y consideró que la puesta en marcha del parque refleja la articulación entre el sector público y las empresas para impulsar el crecimiento productivo de San Juan.

La expansión de Genneia en Cuyo San Juan Sur es el cuarto desarrollo fotovoltaico de Genneia en la provincia, donde la empresa amplió su presencia con proyectos como Ullum I, II y III, Sierras de Ullum y Tocota III. Con la nueva instalación, la compañía alcanza los 800 MW de capacidad solar en la región de Cuyo.

A escala nacional, Genneia cuenta con más de

1.785 MW de capacidad renovable, distribuidos entre parques eólicos y solares. Su cartera incluye ocho parques eólicos y siete solares en operación.

La inauguración se suma al crecimiento de la generación renovable destinada a clientes industriales y grandes consumidores. En ese segmento, los contratos de abastecimiento permiten a las empresas incorporar electricidad de fuentes limpias y avanzar en sus objetivos de eficiencia y reducción de emisiones.

Con San Juan Sur, Genneia amplía su infraestructura de generación y profundiza su apuesta por una región en la que la minería y otras actividades productivas requieren nuevas soluciones de abastecimiento energético para sostener sus planes de crecimiento. ■



QUE TU OPERACIÓN SEA COMPLEJA NO SIGNIFICA QUE TU **GESTIÓN** TENGA QUE SERLO.



Integra servicios, personas y recursos para acompañar cada desafío operativo y que puedas concentrarte en lo que realmente mueve tu negocio.

Cuando cada necesidad implica un proveedor diferente, también implica más coordinación, seguimiento y puntos de control

SERVICIOS

- Maestranza & Limpieza
- Módulos Habitacionales
- Portería & Accesos
- Workforce Management
- Alquiler de Flota
- Consultoría en Talento



Menos fragmentación. Más gestión integrada.

La compañía participa de una nueva edición de la exposición con dos de sus principales propuestas para la industria energética: el sistema Hexagon TITAN para transporte de GNC y equipos TECPESA para maniobras de Hot Tapping y Stopple.

Camuzzi Energía participa de una nueva edición de la Argentina Oil & Gas Patagonia (AOG), uno de los encuentros más importantes de la industria energética del país, organizado por el Instituto Argentino del Petróleo y del Gas (IAPG), donde presenta sus principales soluciones para acompañar el desarrollo de proyectos productivos, industriales y energéticos en todo el territorio nacional.

La principal novedad de esta edición es la exhibición del primer sistema Hexagon incorporado por la compañía en Argentina, una tecnología de última generación diseñada para el transporte de gas natural comprimido (GNC) mediante gasoductos virtuales. El equipo permite transportar hasta 12.700 m³ de gas por módulo, casi cuatro veces más que otras alternativas disponibles en el mercado local, representando un salto significativo en términos de capacidad, eficiencia logística y sustentabilidad.

Gracias a su diseño basado en livianos cilindros, el sistema ofrece una capacidad de transporte significativamente superior a las soluciones convencionales, reduciendo

la cantidad de viajes necesarios para abastecer un mismo volumen de gas y contribuyendo a optimizar la operación de proyectos ubicados en zonas sin acceso a infraestructura tradicional.

La incorporación del sistema Hexagon fortalece una propuesta integral que abarca toda la cadena de abastecimiento energético. A la comercialización de energía y el transporte de GNC mediante gasoductos virtuales se suman soluciones para su acondicionamiento y regulación en destino a través de equipos especializados como los Kits Móviles de Tratamiento (KMT), presentados por la compañía durante la edición 2025 de la AOG. Estas unidades permiten recibir el gas transportado, en

este caso por el Hexagon, adecuar sus condiciones de presión, temperatura y caudal, y garantizar su disponibilidad para el consumo final, completando una oferta integrada que acompaña cada etapa del proceso, desde el suministro hasta su utilización en proyectos industriales, mineros e hidrocarbúricos.

La propuesta de Camuzzi Energía también incluye servicios para la construcción y el mantenimiento de infraestructura gasífera, como soluciones especializadas para la intervención de ductos. En este sentido, junto al sistema Hexagon, los visitantes pueden conocer en el stand de la empresa un equipo TECPESA destinado a la realización de maniobras de Hot Tap-

ping y Stopple, una tecnología que permite efectuar intervenciones sobre cañerías en servicio sin necesidad de interrumpir el flujo de gas u otros fluidos.

La participación en la exposición forma parte de la estrategia de Camuzzi Energía de acercar al mercado tecnologías cada vez más innovadoras y eficientes, capaces de responder a los desafíos que enfrentan sectores clave como el hidrocarbúrico, minero e industrial.

Durante las jornadas de la AOG Patagonia, el equipo de Camuzzi Energía está presente en su stand, ubicado en el ingreso al predio, donde comparte con los visitantes los alcances de su portfolio integral de servicios. ■



CAMUZZI ENERGÍA PRESENTA EL PRIMER SISTEMA HEXAGON DE ARGENTINA Y AMPLÍA LA CAPACIDAD DE ABASTECIMIENTO DE GNC

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



PYMES CUESTIONAN IRREGULARIDADES EN EL ESQUEMA DE CONTRATACIÓN



Industriales Pymes Argentinos cuestionó el nuevo esquema de contratación eléctrica y denunció facturas de hasta cuatro veces más y diferencias con los valores pactados. La entidad pidió una intervención urgente de las autoridades.

Las PyMEs industriales encendieron una nueva alarma por el costo de la energía eléctrica. Industriales Pymes Argentinos (IPA) denunció que el nuevo esquema de contratación vigente desde noviembre de 2025 derivó, según sus relevamientos, en facturas que llegaron a multiplicarse

por cuatro y en casos donde el costo final de la energía se ubicó cerca del doble del valor originalmente pactado.

La entidad reclamó la intervención de las autoridades nacionales y advirtió que los mayores costos están generando, según su diagnóstico, quebrantos y endeudamiento entre empresas que ya enfrentan una caída del consumo y de la actividad.

El conflicto está vinculado con la Resolución 400/2025 de la Secretaría de Energía, que modificó las reglas del Mercado Eléctrico Mayorista (MEM) y habilitó un esquema en el que determinados grandes usuarios pueden contratar directamente energía y potencia.

Para IPA, el cambio implicó una modificación sustancial respecto del modelo con el que las empresas habían operado durante décadas.

POCAS EMPRESAS LOGRARON CONTRATAR

Según datos difundidos por la entidad, unas 6.000 empresas

estarían alcanzadas por el nuevo esquema, pero solamente alrededor de 800 habrían concretado contratos de abastecimiento.

IPA sostiene que los problemas aparecen tanto entre quienes no lograron contratar como entre quienes sí lo hicieron.

En el primer grupo, la organización registró casos de facturas que, según sus relevamientos, llegaron a cuadruplicarse. Entre las compañías que firmaron contratos, en tanto, denunció cargos que elevaron el costo final hasta valores cercanos al doble de lo originalmente acordado.

La entidad también señaló la aparición de controversias contractuales con los generadores, un problema que agrega incertidumbre a las empresas que buscaban obtener previsibilidad sobre uno de sus principales costos productivos.

EL RECLAMO POR LA TRANSICIÓN

Uno de los principales cuestionamientos de IPA apunta a la falta de información y acompañamiento durante la implementación.

La entidad sostiene que muchas PyMEs debieron comenzar a analizar contratos, precios, condiciones de abastecimiento y obligaciones jurídicas propias de un mercado complejo, mientras continúan enfrentando sus necesidades habituales de producción y financiamiento.

“Estamos obligando a una PyME a convertirse de un día para otro en especialista en contratación energética”, cuestionó la organización.

Para IPA, el problema no radica necesariamente en modificar el funcionamiento del mercado eléctrico, sino en cómo se implementó la transición y en el impacto que los nuevos costos pueden tener sobre las empresas.

La entidad sostuvo que el proce-

so debía ser gradual y previsible y reclamó herramientas que permitan a las compañías adaptarse sin trasladar el costo de la transición directamente a la producción.

PEDIDO DE INTERVENCIÓN

Frente a este escenario, IPA pidió que las autoridades convoquen a empresas, generadores y demás actores del mercado para revisar los casos en los que existen diferencias significativas entre los valores contratados y los finalmente facturados.

La discusión adquiere especial importancia para las industrias electrointensivas, donde la energía representa una parte relevante de los costos y cualquier variación puede impactar sobre márgenes, precios y decisiones

de producción.

La entidad también reclamó mayor información y una política energética de largo plazo que permita a las empresas anticipar sus costos.

El planteo de IPA se suma así a la discusión sobre el nuevo funcionamiento del mercado eléctrico: el desafío no será solamente modificar el esquema de contratación, sino lograr que la transición genere previsibilidad suficiente para que las empresas puedan calcular costos, invertir y producir sin quedar expuestas a saltos inesperados en sus facturas. ■

Fuente: Artículo publicado por Daniel Barneda en El Economista



La energía nos mueve.

En cada momento, hay una red de personas trabajando para que todo siga funcionando. Seguimos creciendo junto a la comunidad para brindar un servicio cada vez más confiable a millones de personas.

CONOCÉ MÁS EN EDESUR.COM.AR

PCR ABASTECERÁ CON ENERGÍA RENOVABLE AL PARQUE EMPRESARIAL AUSTRAL



PCR firmó un contrato de suministro de energía renovable con el Parque Empresarial Austral, el hub de innovación, tecnología y negocios de la Universidad Austral, mediante el cual cubrirá aproximadamente el 75% de la demanda eléctrica del predio con generación de origen eólico.

El acuerdo comenzó a regir el 1° de agosto de 2026 y tendrá una vigencia de un año, hasta julio de 2027. El contrato contempla el suministro de 600 MWh anuales, provenientes de los parques eólicos Mataco-San Jorge y Vivoratá, que integran el conjunto generador Luz de Tres Picos S.A.

De esta manera, el Parque Empresarial Austral incorporará energía de fuente renovable a una parte significativa de su consumo eléctrico y avanzará en sus objetivos vinculados con la sostenibilidad y la reducción de su huella ambiental.

“En PCR trabajamos para que cada vez más empresas puedan avanzar en sus objetivos de sos-

tenibilidad a través del acceso a energía renovable”, señaló Ariel Costanzo, director de Energías Renovables de PCR.

El ejecutivo destacó que el acuerdo permite acompañar a las empresas en sus procesos de descarbonización y sostuvo que el objetivo es ofrecer soluciones energéticas que aporten valor tanto a las operaciones como al ambiente.

Desde el Parque Empresarial Austral, Belén Aliciardi, líder de ESG, remarcó que la incorporación de energía renovable forma parte de una estrategia más amplia de sostenibilidad.

“Entendemos la sostenibilidad como una dimensión estratégica de la gestión y como un factor cada vez más relevante para la competitividad de las empresas”, afirmó.

Aliciardi agregó que el uso de fuentes renovables se integra a una agenda ESG orientada a reducir el impacto ambiental, establecer objetivos medibles y generar valor de largo plazo para la comunidad que forma parte del parque empresarial.

El acuerdo contempla el suministro de 600 MWh anuales de energía eólica, con los que se cubrirá aproximadamente el 75% de la demanda eléctrica del predio ubicado en Pilar. El contrato tendrá vigencia hasta julio de 2027.

MÁS PRESENCIA EN EL MERCADO RENOVABLE

Con este nuevo contrato, PCR continúa ampliando su participación en el Mercado a Término de Energías Renovables (MATER), a través del suministro de energía de fuentes limpias a empresas que buscan avanzar en sus estrategias de transición energética.

La compañía cuenta actualmente con cuatro complejos de parques eólicos, que en conjunto alcanzan una potencia instalada de 545 MW, ubicados en las provincias de Santa Cruz, Buenos Aires y San Luis.

PCR, empresa de capitales argentinos con más de un siglo de trayectoria, desarrolla además actividades en los sectores de petróleo y gas y cemento. En el país posee operaciones hidrocarburiíferas en La Pampa y Mendoza y dos plantas de cemento en Chubut y Santa Cruz.

En los últimos años, la compañía también amplió sus actividades energéticas fuera del país y desde 2022 desarrolla proyectos de inversión en Estados Unidos. ■



BERTOTTO BOGLIONE



ACOMPANAMOS LOS PROYECTOS MÁS 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