



JORNADA DE JÓVENES PROFESIONALES DE OIL&GAS

La experiencia de los que recién comienzan para inspirar a los que buscan insertarse



DÍA 1

19 DE OCTUBRE 2026
NEUQUÉN — ARGENTINA

ENTREVISTA A LÓPEZ ANADÓN

«Sin el RIGI no hubiesen salido los proyectos de infraestructura de exportación de hidrocarburos»



LA FERIA PETROLERA MÁS CONVOCANTE DEL PAÍS PREVÉ RÉCORD DE EXPOSITORES

Con el inicio de AOG 2026 arrancará la Semana de la Energía en la Patagonia

La AOG Patagonia 2026 abre sus puertas hoy en el Espacio DUAM. La Expo abarcará más de 25.000 m2 y reunirá a 590 empresas que exhibirán sus desarrollos tecnológicos y servicios de última generación. El presidente Javier Milei y el gobernador de Neuquén, Rolando Figueroa, encabezarán la inauguración junto con el titular del IAPG, Ernesto López Anadón.

CALENDARIO DE LAS DISTINTAS OBRAS

Cómo están avanzando los principales proyectos de exportación de petróleo y gas

REGRESÓ AL NEGOCIO PETROLERO EN NOVIEMBRE DE 2024

Pecom apuesta por la eficiencia para el desarrollo de la producción hidrocarburífera convencional

PRESENTÓ EL PROYECTO AL RIGI

Los planes de Chevron para invertir US\$ 13.800 millones en el yacimiento El Trapial



HORACIO MARÍN, CEO DE YPF

«Sabemos lo que debemos hacer y tenemos una oportunidad histórica por delante»



CAROLINA LÓPEZ, DE NABORS

«El objetivo no es recrear Permian, sino competir contra ella»



GERARDO DORIA, DE PAE

«Tenemos condiciones para ser un proveedor competitivo de GNL»

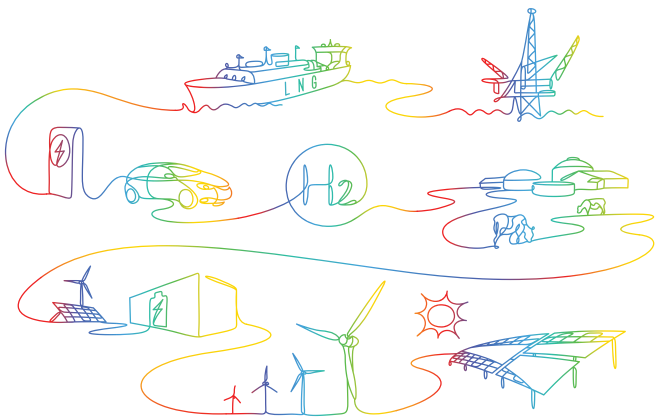


ENTREVISTA A JULIAN ESCUDER

«Nuestra estrategia está basada en el largo plazo y en la calidad de los activos que desarrollamos»

Driving energy transition

jbsa.com.ar



TotalEnergies avanza en el camino de la transición energética.

Descubrí nuestras acciones en totalenergies.com/energy-transition



ENTREVISTA A ERNESTO LÓPEZ ANADÓN, PRESIDENTE DEL IAPG

«Sin el RIGI no hubiesen salido los proyectos de infraestructura de exportación de hidrocarburos»

El presidente del IAPG destacó el avance de los proyectos de infraestructura de Vaca Muerta y defendió el RIGI como herramienta para atraer financiamiento internacional. Advirtió sobre los desafíos logísticos que enfrenta la industria y reclamó preservar las reglas que permitieron acelerar las inversiones.



Ernesto López Anadón recupera el tono con el que se expresó en diciembre del año pasado durante el tradicional almuerzo por el Día del Petróleo, que se realiza cada fin de año en el Hotel Sheraton de Buenos Aires. En aquella oportunidad, el presidente del Instituto Argentino del Petróleo y del Gas (IAPG) exhortó a toda la cadena de valor de la industria petrolera a aprovechar con

la mayor premura posible la oportunidad histórica que representa Vaca Muerta para la Argentina. En una extensa entrevista con El Diario de la AOG Patagonia, el titular del IAPG analizó el momento que atraviesa la industria energética, destacó la recuperación de una plataforma productiva que vuelve a acercarse, después de casi tres décadas, al millón de barriles diarios de

petróleo y puso el foco en los desafíos que plantea la nueva etapa de expansión de los hidrocarburos no convencionales. El ejecutivo advirtió, además, que la Argentina necesita preservar la estabilidad macroeconómica y construir consensos políticos que garanticen la continuidad de las reglas de juego. “Espero que también entiendan que tienen que mantener

las reglas que están haciendo que Vaca Muerta fluya”, sostuvo. Durante años, Vaca Muerta enfrentó cuellos de botella en infraestructura de transporte y evacuación. Hoy están avanzando proyectos como Vaca Muerta Oil Sur (VMOS), las ampliaciones de Oldelval y las iniciativas de exportación de GNL. ¿Cómo evalúa el escenario actual de la industria?

Yo creo que se están haciendo las cosas bien. Se está trabajando a fondo con las ampliaciones de los oleoductos. VMOS va a terminar su primera fase quizás a principios del año que viene y para fines de 2027 completará una capacidad de alrededor de 800.000 barriles diarios. Hay un período entre fines de este año y principios del próximo que se está resolviendo con Oldelval, mediante una mayor capacidad de bombeo. También se está ampliando el almacenamiento y avanzando con el nuevo puerto. En gas, TGS está trabajando en ampliaciones y hay iniciativas vinculadas al Gasoducto Perito Moreno y a la infraestructura del norte. Si uno mira el conjunto de la industria, se están encarando muchísimas obras para evacuar tanto petróleo como gas. El petróleo avanza más rápido porque los proyectos de GNL son de más largo plazo. Esa infraestructura no se puede tener de manera inmediata. Pero en petróleo creo que se está avanzando bien.

¿Dónde identifica los principales desafíos pendientes?

En gas quizás faltaría una gran planta de GNL si queremos evacuar todo el recurso que tenemos. A pesar de los tres proyectos de GNL, sigue sobrando gas. La región no nos va a consumir todo ese volumen, ni siquiera Brasil. El mercado de San Pablo puede representar unos 30 millones de metros cúbicos diarios, pero tendría que comprarnos todo el gas a nosotros, algo que no va a ocurrir. Chile puede representar otros 20 millones de metros cúbicos y Bolivia quizás necesite cinco o seis millones dentro de algunos años. Por eso tenemos que pensar en proyectos que permitan exportar 100 millones de metros cúbicos diarios. Y eso se consigue mediante GNL. Esa parte va a avanzar más lenta-

Diario Oficial del IAPG (Insituto Argentino del Petróleo y del Gas) para ser distribuido en AOG 2026 — Maipú 639 (C1006ACG), Buenos Aires, Argentina, Tel: +54 11 5277 IAPG (4274) — Producción y comercialización: EconoJournal SRL. — Artergraf Impresos — © Todas las notas del Diario Oficial del IAPG están protegidas por copywrite, está prohibida reproducción sin autorización. Editor: Nicolás Gandini —info@econojournal.com.ar

Impreso en papel sustentable, fabricado 100% con caña de azúcar, libre de fibra de árboles y de blanqueadores químicos.

CONSTRUIMOS EL PRESENTE Y EL FUTURO

Desde el corazón de Vaca Muerta hacia el mundo, innovamos en cada paso para hacer realidad las obras de infraestructura energética más desafiantes.

Proyecto VMOS, Río Negro, Argentina.

techint.com

TECHINT
Ingeniería y Construcción

VICTORIO PODESTA

COMBUSTIBLES - GAS NATURAL - LUBRICANTES

comercial@vpodesta.com

www.vpodesta.com

(011) 4700-0171

mente. Una planta de 20 o 40 millones de toneladas anuales puede demandar cinco años de construcción, además del tiempo necesario para tomar la decisión de inversión.

No descarto que aparezcan nuevos inversores interesados. La Argentina tiene una ventaja geopolítica: está fuera de las zonas de conflicto y sus exportaciones no necesitan atravesar estrechos que puedan ser bloqueados. Puede convertirse en un proveedor interesante tanto para Europa como para Asia.

Además de la evacuación de hidrocarburos, ¿qué otros problemas de infraestructura debería resolver Vaca Muerta?

La logística de la arena para fractura necesita una solución. Hay gente interesada en desarrollar el ferrocarril y también recibimos en el IAPG presentaciones sobre alternativas de transporte marítimo, cargando arena en Rosario y llevándola hasta Bahía Blanca. Combinado con el ferrocarril, podría ser una buena alternativa.

Pero hay cuestiones regulatorias, sindicales y de costos portuarios que hoy hacen que el transporte marítimo sea más caro que el camión. Es increíble, pero ocurre.

Destruir todo eso puede demandar años. Sin embargo, hay que encararlo porque la actividad de Vaca Muerta requiere cada vez más arena. Aunque se consigan arenas de cercanía, vamos a seguir necesitando abastecimiento desde otras regiones.

También hay que invertir en infraestructura para alojar a la gente: viviendas, escuelas, salud y servicios. Son cuestiones fundamentales para sostener el crecimiento de la actividad.

La expansión de Vaca Muerta hacia el norte de Neuquén, con proyectos como Rincón de Aranda, Los Toldos y La Escalonada, plantea nuevos desafíos. ¿Cree que ese segundo hub podrá alcanzar niveles de productividad y costos similares a los de Loma Campana, La Amarga Chica o Bandurria Sur?

Creo que las compañías lo van a lograr. No es una sola empresa la que está desarrollando el norte, sino va-

rias. Eso ayuda mucho porque genera masa crítica para mejorar caminos, instalar plantas de despacho y acercar los servicios a las operaciones.

Por supuesto que va a demandar inversiones adicionales y eso genera un costo inicial. Pero me parece que la eficiencia operativa que alcanzó la industria es muy importante. No me preocuparía tanto por ese mayor costo inicial porque, a lo largo del tiempo, esas inversiones se van a recuperar.

La industria también está avanzando en esquemas novedosos de cooperación público-privada para financiar infraestructura, como ocurre con las rutas de Neuquén. ¿Cómo evalúa esas experiencias?

A nivel provincial hay mucho diálogo y se han encontrado soluciones. VMOS, por ejemplo, requirió conversaciones con Neuquén y Río Negro que se desarrollaron fluidamente. Con las rutas de Vaca Muerta ocurrió algo parecido. Son inversiones que, en principio, no le corresponden a la industria, pero había que hacerlas. Se llegó a un acuerdo con la provincia para aportar financiamiento.

Creo que las empresas también podrían estar dispuestas a conversar sobre mecanismos para financiar mejoras ferroviarias, por ejemplo, mediante contratos ship or pay. Es complejo porque implica asumir compromisos de largo plazo, pero me parece que existe disposición a discutirlo.

Con las rutas nacionales es más complicado. Ahí tiene que intervenir el gobierno nacional, que también tiene un interés directo en el desarrollo de estos recursos.

Con la minería va a pasar algo parecido. Tiene un enorme potencial, pero para aprovecharlo va a necesitar inversiones importantes en infraestructura.

¿Qué mensaje les daría a las pymes que buscan aprovechar el crecimiento de Vaca Muerta?

En un estudio que hicimos con 37 de las principales empresas del sector identificamos unas 10.000 firmas proveedoras, de las cuales alrededor

Más de 4.500 reuniones de negocios

La Argentina Oil & Gas Patagonia 2026 (AOG Patagonia) se consolida como una de las principales plataformas de vinculación comercial de la industria de los hidrocarburos. La exposición reúne a operadoras, compañías de servicios, fabricantes, proveedores y clústeres industriales.

Ernesto López Anadón anticipó que esta edición contará con tres rondas de negocios, en las que se prevé concretar más de 4.500 reuniones comerciales y de networking entre empresas.

El presidente del IAPG destacó que estos encuentros permiten que las pymes conozcan de primera mano los requerimientos tecnológicos, operativos y de calidad de las grandes compañías, al tiempo que ofrecen a las operadoras la posibilidad de identificar nuevos proveedores. “Esa es la esencia de las exposiciones: generar vínculos entre todos los actores, porque la industria también necesita a los proveedores”, explicó López Anadón.

del 80% eran pymes. Lo importante es que esas empresas entiendan qué tecnologías están demandando las operadoras y las compañías de servicios, y cuáles son las condiciones de seguridad y calidad que necesitan cumplir. El proveedor no puede quedarse solamente con la idea de ofrecer lo que sabe hacer y esperar que se lo compren. Tiene que comprender cuáles son las necesidades del cliente. Y las operadoras también tienen que conocer las capacidades de sus proveedores.

El gobierno de Javier Milei implementó el RIGI, que funcionó como catalizador de proyectos de infraestructura y exportación. ¿Qué importancia le atribuye a ese régimen?

Para mí fue fundamental. Sin el RIGI no hubiesen avanzado estos proyectos de infraestructura. Son inversiones de largo plazo, que se amortizan en 20 o 30 años, y que no podían financiarse solamente con la capacidad financiera del país.

Es necesario conseguir fondos del exterior, sean corporativos o bancarios. Y para eso necesitás un régimen estable, que dé garantías durante muchos años. El RIGI está establecido por ley y ofrece esa estabilidad de largo plazo.

Además, pone a los proyectos argentinos en condiciones competitivas frente a otras alternativas in-

ternacionales. La Argentina tiene una carga impositiva muy elevada y eso hace que muchas inversiones no puedan competir.

Sin esas condiciones no hubiesen podido salir muchos de los proyectos de exportación que estamos viendo. Incluso están apareciendo iniciativas industriales vinculadas al aprovechamiento del gas natural, como nuevas plantas de fertilizantes.

Los proyectos de Vaca Muerta están recurriendo al financiamiento internacional para concretar inversiones de miles de millones de dólares. ¿Qué importancia tiene sostener la estabilidad macroeconómica, especialmente frente a un nuevo año electoral?

La estabilidad macroeconómica es muy importante porque le da seguridad al inversor de que las medidas que se adopten podrán sostenerse en el largo plazo y que no van a ser reemplazadas por decisiones de emergencia.

Con las medidas de emergencia nunca se sabe qué puede pasar. Por eso es fundamental contar con estabilidad macroeconómica que respalde estos regímenes de inversión. Tengo la sensación, aunque no lo he conversado con los sectores políticos, de que hay una comprensión bastante extendida de esta necesidad. Me parece importante que los

partidos que compitan electoralmente incorporen este concepto a sus propuestas.

Después de casi tres décadas, la Argentina está recuperando niveles de producción petrolera similares a los de fines de los años noventa. ¿Cree que existe un consenso político para sostener el desarrollo de Vaca Muerta como una política de Estado?

Hay que recordar que el desarrollo de los no convencionales comenzó alrededor de 2010. Desde entonces hubo varios años en los que perdimos tiempo. La aceleración que estamos viendo hoy podría haber ocurrido mucho antes.

Eso fue lo que planteé en mi discurso del Día del Petróleo. El petróleo convencional iba a declinar de todas maneras, aunque las condiciones económicas aceleraron esa declinación. Lo que perdimos fue tiempo para acelerar el desarrollo de los recursos no convencionales. Hoy probablemente ya estaríamos exportando GNL. Sin embargo, todavía no lo estamos haciendo. Estamos cerca, pero deberíamos haber empezado antes.

Creo que Vaca Muerta fue reconocida como una gran oportunidad por prácticamente todos los sectores políticos, independientemente de sus posiciones ideológicas. Y me parece que hoy todos entienden que, si perjudican la actividad de Vaca Muerta, también van a sufrir las consecuencias.

¿Cuál debería ser entonces el principal mensaje para la dirigencia política?

Me parece importante que uno empiece a enumerar todos los proyectos que se hicieron, los que se están haciendo y los que se van a hacer. Cuando los ponés todos juntos, tomás verdadera dimensión de la cantidad de inversiones que están avanzando.

Ahí te das cuenta de que la Ley Bases y el RIGI están funcionando.

Y hay otra cuestión fundamental: el respeto al inversor. Eso nunca se debe perder. Al inversor hay que cuidarlo. Es algo que la dirigencia política tiene que entender si queremos sostener este proceso de crecimiento. _

Estamos haciendo realidad Vaca Muerta.



www.tecpetrol.com
@ | f | t | in | e







CONSTRUCTORA SUDAMERICANA

ORGANIZA IAPG



ENTREVISTA A HORACIO MARÍN, PRESIDENTE Y CEO DE YPF

«Sabemos exactamente qué es lo que debemos hacer y tenemos una oportunidad histórica por delante»

El presidente y CEO de YPF, Horacio Marín, analiza el desarrollo de Vaca Muerta, el proyecto Argentina LNG por US\$ 51.000 millones y las condiciones necesarias para convertir al país en un exportador global de energía.



YPF busca consolidar su transformación en una compañía de shale de clase mundial y posicionar a la Argentina como un exportador global de energía. En diálogo con el Diario de la AOG, Horacio Marín, presidente y CEO de la petrolera, repasa los principales proyectos de la compañía, desde la expansión de Vaca Muerta y el oleoducto VMOS hasta la Argentina LNG, una iniciativa que contempla inversiones por US\$ 51.000 millones junto a socios

HORACIO MARÍN:
«A PARTIR DEL TRABAJO QUE HICIMOS JUNTO A TODA LA INDUSTRIA, ARGENTINA VA A CONVERTIRSE EN UN PAÍS PRODUCTOR Y EXPORTADOR DE ENERGÍA A ESCALA GLOBAL»

internacionales. También analiza el impacto de la guerra en Medio Oriente sobre los precios del petróleo, el papel del RIGI para viabilizar inversiones de gran escala y las condiciones necesarias para sostener el crecimiento de la industria. “Sabemos exactamente qué es lo que debemos hacer y tenemos una oportunidad histórica por delante», afirma, y destaca que la clave será ejecutar los proyectos con eficiencia, profesionalismo y seguridad.

¿Cómo definiría el momento que atraviesa la industria de Oil & Gas en la Argentina?

Estamos atravesando el momento más importante de la historia energética argentina. Lo que está ocurriendo a partir del desarrollo de Vaca Muerta no tiene antecedentes en nuestro país. A partir del trabajo que hicimos en YPF junto a toda la industria, la Argentina va a convertirse en un

país productor y exportador de energía a escala global. Ya estamos cerca de superar el millón de barriles de petróleo por día y las proyecciones indican que hacia 2030 esa cifra podría duplicarse. Eso son más de 50.000 millones de dólares en exportaciones, tres complejos sojeros adicionales para el país. Eso es un cambio enorme para nuestro país, es una política de Estado que genera más inversiones, más empleo y más actividad.

¿Cuáles son los principales proyectos que está llevando adelante YPF en la actualidad?

Todos los proyectos de la compañía están alineados con el Plan 4x4, que es la estrategia que definimos para transformar a YPF en una compañía de shale de clase mundial y convertir a la Argentina en un exportador global de energía. Por un lado, estamos acelerando el desarrollo de Vaca Muerta, tanto en petróleo como en gas, aumentando producción, eficiencia y competitividad. En paralelo, estamos desarrollando infraestructura estratégica a través del VMOS, un proyecto que impulsamos junto a la industria y que nos permitirá incre-

HORACIO MARÍN:
«EL GOBIERNO DE JAVIER MILEI DIO UN PASO MUY IMPORTANTE NO SÓLO POR EL RIGI, SINO PORQUE RECUPERÓ LA CREDIBILIDAD DE LA ARGENTINA FRENTE AL MUNDO»



Tenaris

ESTAMOS DONDE SE MUEVE LA INDUSTRIA.

G&G SERVICIOS
Flota y movilidad para empresas que necesitan seguir avanzando.

TRES G
Soluciones ambientales y gestión de contenedores para una ciudad más limpia.



HORACIO MARÍN: «LO QUE VA A DETERMINAR EL ÉXITO DE NUESTRA GENERACIÓN ES SI TUVIMOS LA CAPACIDAD DE TRANSFORMAR VACA MUERTA EN DESARROLLO PARA EL PAÍS»

¿Cómo considera que puede impactar la guerra en Medio Oriente en el desarrollo de la industria hidrocarburífera local?

Lo que estamos viendo con el precio del barril es producto del conflicto en Medio Oriente. Pero cuando uno mira los análisis que hacen desde distintas consultoras, no hay claridad sobre cómo va a seguir evolucionando el precio. Para evitar esa volatilidad, nosotros hicimos todos nuestros planes para que YPF sea resiliente a precios bajos, que sus proyectos puedan desarrollarse y ser rentables a un barril bajo. Con lo cual, si el precio está por encima de nuestro valor de equilibrio, mejoramos nuestra rentabilidad y la generación de caja. Pero no cambia nuestros planes, se-

guimos con un objetivo claro para transformar definitivamente a YPF en un productor de shale integrado de clase mundial.

¿La Argentina puede consolidarse como un exportador relevante de GNL en los próximos cinco años? ¿De qué depende?

Estoy convencido de que la Argentina puede convertirse en uno de los principales exportadores de GNL del mundo. Tenemos una ventaja competitiva que muy pocos países poseen: recursos de clase mundial, costos altamente competitivos y una escala que es superior a la de muchos proyectos que hoy abastecen al mercado internacional. También, el contexto actual, le muestra al mundo que la Argentina está en una ubicación privilegiada, lejos de los conflictos y puede convertirse en un proveedor confiable para diversificar su oferta de gas.

¿Qué incentivos adicionales podría otorgar el gobierno para apuntalar la producción?

El RIGI fue fundamental para darle viabilidad a proyectos de gran escala y, en particular, a la Argentina LNG. Yo lo dije muchas veces: sin RIGI era muy difícil avanzar con un proyecto de esta magnitud.

Lo más importante no son los incentivos puntuales, sino generar las condiciones para que las inversiones sucedan. La industria necesita previsibilidad, estabilidad y reglas claras porque estamos hablando de proyectos que requieren miles de millones de dólares y horizontes de inversión de 20 o 30 años.

El gobierno de Javier Milei dio un paso muy importante en esa dirección. No sólo por el RIGI, sino porque recuperó la credibilidad de la Argentina frente al mundo. Eso nos permitió salir a buscar socios, inversores y compradores de largo plazo para el petróleo y el gas que vamos a producir.

Si tuviera que sintetizar en tres prioridades la agenda hidrocarburífera argentina para los próximos dos años, ¿cuáles serían?

Me parece que la prioridad es no perder el foco y lograr que los objetivos se concreten. Sabemos exactamente qué es lo que tenemos que hacer y tenemos una oportunidad histórica por delante. La velocidad en la ejecución es clave y hay que hacerlo con eficiencia, profesionalismo y seguridad. Yo siempre digo lo mismo. Lo que va a determinar el éxito de nuestra generación es si tuvimos la capacidad de transformar Vaca Muerta en desarrollo para el país._

mentar significativamente las exportaciones de petróleo. Estamos liderando Argentina LNG, que representa una oportunidad histórica para el país. Estamos trabajando junto a Eni y XRG, dos socios internacionales de primer nivel para transformar los recursos de gas de Vaca Muerta en exportaciones de GNL y NGLs. Lo que estamos construyendo tiene una escala extraordinaria. Son 51 mil millones de inversión. Con

este proyecto, la Argentina puede convertirse en uno de los 5tos exportadores de GNL del mundo e YPF ubicarse entre los 10 mayores exportadores GLP y el segundo exportador mundial de etano. Nuestro foco está puesto en ejecutar. Tenemos los recursos, tenemos los socios y tenemos los proyectos. Ahora tenemos que transformar ese potencial en exportaciones, inversiones y generación de valor para la Argentina.

Potenciando el desarrollo de VACA MUERTA

PUERTO BAHÍA BLANCA®

CONECTADO AL MUNDO, UNIDO A VOS.

EXPOSICIÓN INTERNACIONAL DEL PETRÓLEO Y DEL GAS

La AOG Patagonia reúne a los protagonistas de la industria en el corazón de Vaca Muerta

La exposición abre sus puertas en el Espacio DUAM con récord de expositores y un programa de primer nivel. El evento congregará a ejecutivos, operadoras, pymes y jóvenes profesionales para debatir el futuro productivo y los desafíos de infraestructura de la cuenca neuquina.



La **cuenca neuquina** está a las puertas del salto de escala de producción de gas y petróleo y en ese contexto inédito recibe desde este lunes una nueva edición de la Exposición Internacional del Petróleo y del Gas, la AOG Patagonia 2026. Organizada por el Instituto Argentino del Petróleo y del Gas (IAPG) y comercializada por Messe Frankfurt Argentina, el encuentro se desarrollará hasta el próximo jueves en el predio del Espacio DUAM, en la ciudad de Neuquén. Con la totalidad de las superficies comerciales vendidas hace un año y una nutrida lista de espera, la muestra abarcará más de 25.000 metros cuadrados, donde más de 590 marcas exhibirán sus desarrollos tecnológicos y servicios de última generación orientados a sostener el crecimiento constante de los yacimientos no convencionales de Vaca Muerta. El escenario en el que se desarrolla esta muestra es por demás relevante

para el sistema productivo nacional y regional con la acelerada ejecución de infraestructura en toda la cadena del upstream al downstream con destino de exportación. Frente a esta coyuntura, la AOG Patagonia 2026 funcionará espacio para que los referentes del ámbito público y privado analicen las oportunidades de inversión, la eficiencia en las cadenas logísticas y la apertura definitiva de nuevos mercados a escala internacional.

Encuentro con los CEO

Dentro del programa de actividades resalta el tradicional Encuentro con los CEO, un ciclo de conferencias que reunirá a los principales ejecutivos de las empresas operadoras y de servicios especiales que lideran la actividad en el país. Durante la primera jornada del ciclo, programada para mañana martes desde las 17:30, participarán Ana

Simonato (Country Manager de Chevron Argentina), Marcos Bulgheroni (Group CEO de Pan American Energy), Sergio Mengoni (Director General de Total Austral y Country Chair de TotalEnergies Argentina) y Horacio Marín (Presidente y CEO de YPF). El miércoles, la agenda integrará tanto a operadoras como a empresas de servicios y transporte con Adolfo Storni (Gerente General de CAPEX), Adrián Martínez (Director General de Calfrac WS Argentina), Héctor Gutiérrez (Vicepresidente de Halliburton Argentina), Ricardo Hösel (CEO de Oldelval), Horacio Bustillo (CEO de PECOM), Julián Escuder (Country Manager de Pluspetrol Argentina), Patricio Whitney (Managing Director para la Argentina, Bolivia & Chile de SLB), Ricardo Markous (CEO de Tecpetrol), Andrea Previtali (Presidente de Tenaris Cono Sur), Horacio Pizarro (CEO de TGN) y Oscar Sardi (CEO de TGS). Finalmente, el jueves, el cierre del espacio estará a cargo de Daniel Horacio González (Vicepresidente del Centro PyME-ADENEU de Neuquén), Mauricio Uribe (Presidente de FECENE), Leonardo J. Brkusic (Director Ejecutivo de GAPP), Diego Manfio (VP Ejecutivo de Ingeniería SIMA) y Alejo Calcagno (Presidente de la Región Sur de Techint E&C).

Conferencias, seminarios y talleres

Paralelamente, la exposición dispondrá de un espacio técnico continuo mediante las Conferencias de Expositores, donde las empresas proveedoras expondrán soluciones

operativas, casos de éxito y avances en equipamiento industrial de alta complejidad. En simultáneo, las comisiones de trabajo del IAPG llevarán adelante seminarios y talleres enfocados en la sustentabilidad ambiental, las herramientas de compliance en la gestión corporativa, el planeamiento económico, la equidad en el ámbito laboral y la implementación de tecnologías emergentes como la inteligencia artificial aplicada a los procesos operativos y a la gestión estratégica del talento. La agenda institucional integrará también encuentros clave de debate especializado, entre los que sobresalen la Jornada de Procesamiento y Transporte de Gas y la 4° Jornada de Seguridad de Procesos en la Industria de Oil & Gas. Además, la 10° Jornada de Jóvenes Profesionales facilitará el intercambio intergeneracional para fortalecer la formación del capital humano necesario para afrontar los desafíos de la industria. De este modo, la AOG Patagonia confirma su rol estratégico como el ámbito de articulación esencial para el conjunto de la cadena de valor energética. _

+25.000m²
SUPERFICIE TOTAL

+11.550m²
DE STANDS
(6.750 M2 CUBIERTOS Y 4.800 M2 DE AIRE LIBRE)

+590
EMPRESAS PARTICIPANTES
(EXPOSITORAS Y COEXPOSITORAS)

+20.000
VISITANTES ESTIMADOS

+4500
REUNIONES DE NEGOCIOS

La cobertura de AOG Channel

La AOG Expo 2026 vuelve a desplegar el AOG Channel, el espacio audiovisual de referencia de la feria, consolidado bajo la conducción de la periodista especializada Laura Hevia, conductora del ciclo El Fondo del Pozo y de reconocida trayectoria en los medios neuquinos. Con un stand propio ubicado en el predio ferial, AOG Channel funcionará como un set de televisión en vivo por el que circularán los principales líderes, ejecutivos, analistas y profesionales del sector oil & gas. A través de entrevistas exclusivas, mano a mano dinámicos y paneles de debate, la cobertura permitirá profundizar en las tendencias, inversiones y desafíos que marcan el rumbo de la industria energética en Argentina y la región. El acceso estará a disposición de manera gratuita para sponsors y expositores, y toda la cobertura podrá seguirse vía streaming a través del canal de YouTube de IAPG Channel.



Agenda técnica

En la AOG Patagonia 2026, el IAPG llevará a cabo la Jornada de Procesamiento y Transporte de Gas y la 4° Jornada de Seguridad de Procesos en la Industria de Oil & Gas. El encuentro enfocado en el procesamiento abordará la ingeniería y logística midstream para el tratamiento y evacuación de la producción no convencional, con foco en redes de captación, compresión, deshidratación, plantas de ajuste de punto de rocío, separación de líquidos y desarrollo de infraestructura para GNL. Por su parte, el seminario de seguridad de procesos profundizará en la prevención de accidentes mayores, la gestión del riesgo operativo y la integridad de instalaciones complejas, analizando regulaciones internacionales, gestión de activos, barreras de protección y análisis cuantitativo de riesgos en plantas y ductos.

Networking y rondas de negocios

Un eje central de la exposición es su capacidad para consolidarse como espacio de interacción comercial directa entre las empresas operadoras y los proveedores de la industria. En esta edición, el sistema de rondas de negocios ya registraba antes de su apertura más de 4.500 reuniones pactadas previamente entre compradores y vendedores. Como novedad para esta edición, el esquema de encuentros comerciales incorporará la participación activa de FECENE y del Centro PyME-ADENEU, otorgando un rol estratégico a las pymes y al entramado productivo regional de la cuenca neuquina y de la región patagónica. Con ese perfil se suman a la feria pabellones internacionales y clústeres provinciales que presentan su oferta a la industria.



PLANTA DE TRATAMIENTO, VALORIZACIÓN Y DISPOSICIÓN FINAL DE RESIDUOS PELIGROSOS.



Recuperación
de suelos
contaminados.



Centrifugación
y deshidratación de
corrientes líquidas
y semisólidas.



Acondicionamiento
y tratamiento de
corrientes líquidas.



Disposición final
en relleno de seguridad.
Procesos físico químicos.



Formulación
de combustible
alternativo.



www.sansrl.com.ar



info@sansrl.com.ar



+54 9 299 436-0965



OFICINAS/ Leloir 451 . Piso 10 . Q8300LSM



PLANTA/ Ruta N° 7 . km 109 . Añelo . Neuquén . Arg.

ENTREVISTA A JULIÁN ESCUDER, COUNTRY MANAGER DE PLUSPETROL ARGENTINA

«Nuestra estrategia está basada en una visión de largo plazo y en la calidad de los activos que desarrollamos»

Julián Escuder, country manager de Pluspetrol Argentina, detalló al Diario de la AOG los planes de expansión en Vaca Muerta, los desafíos para ampliar la infraestructura de transporte y procesamiento y las medidas para reducir costos y mejorar la competitividad.

Pluspetrol apuesta a profundizar el desarrollo de sus activos en Vaca Muerta durante 2027, con nuevas instalaciones de procesamiento y producción para ampliar su capacidad de extracción de gas y petróleo. En una entrevista con el Diario de la AOG, Julián Escuder, country manager de la compañía argentina, destacó la aprobación del Comité Evaluador del RIGI para un proyecto de US\$ 12.400 millones en Bajo del Choique-La Invernada, donde la compañía prevé alcanzar una capacidad de 75.000 barriles diarios hacia fines del próximo año. Además, detalló los planes para expandir La Calera, reducir costos operativos y mejorar la infraestructura de la cuenca. “Cualquier eficiencia que logremos sobre costos y tiempos de perforación sin lugar a dudas tendrá un correlato de valor significativo”, sostuvo.

¿Cómo definiría el momento que atraviesa la industria de Oil & Gas en la Argentina?

La industria atraviesa uno de los momentos más prometedores de su historia. La Argentina cuenta con recursos de clase mundial en Vaca Muerta que permiten no sólo abastecer la demanda local sino también consolidar una plataforma exportadora de gran escala. Para transformar ese potencial en resultados concretos, será clave sostener los niveles de inversión, profundizar el desarrollo de infraestructura y fomentar condiciones de previsibili-



dad que impulsen proyectos de largo plazo.

¿Cuáles son los principales proyectos que están llevando adelante Pluspetrol en la actualidad?

Nuestro foco está puesto en el desarrollo de nuestros activos no convencionales en Vaca Muerta: La Calera y Bajo del Choique-La Invernada. En La Calera estamos ampliando la capacidad de procesamiento de gas para alcanzar 17 millones de m³ diarios y 45.000 barriles diarios de petróleo a partir de 2028. Por su parte, en Bajo del Choique-La Invernada estamos acelerando el desarrollo del área, donde

actualmente producimos más de 45.000 barriles diarios de petróleo y avanzamos con nuevas plantas que permitirán alcanzar una capacidad de 75.000 barriles diarios hacia fines de 2027. Asimismo, en septiembre ingresamos a La Escalonada y Rincón La Ceniza, también en Neuquén, activos que tienen un potencial muy alto y que están en etapa incipiente de desarrollo.

Destacamos que el pasado 2 de octubre hemos recibido la aprobación del Comité Evaluador del RIGI para nuestro proyecto de inversión de US\$ 12.400 millones en Bajo del Choique - La Invernada, junto a GyP. Esta noticia representa un hito clave para nuestra estrategia

de crecimiento, ya que nos permitirá acelerar el desarrollo de uno de los bloques con mayor potencial de la cuenca. Esta inversión reafirma nuestro compromiso de largo plazo con el país, la generación de empleo, el desarrollo de infraestructura energética y el fortalecimiento de la producción de hidrocarburos para abastecer la demanda local y potenciar las exportaciones.

Con un petróleo en torno a los 100 dólares por barril, ¿cómo se adapta la estrategia de inversiones de la compañía para 2027?

Nuestra estrategia está basada en una visión de largo plazo y en la ca-

lidad de los activos que desarrollamos. Un escenario de precios favorables fortalece la competitividad de los proyectos y puede acelerar determinadas inversiones, pero nuestras decisiones se apoyan principalmente en la productividad de los activos, la eficiencia operativa y la creación de valor sostenible. En 2027 seguiremos enfocados en ampliar capacidades de procesamiento, sumar infraestructura y adelantar producción en nuestros principales desarrollos de Vaca Muerta. Un precio alto por un período de tiempo contribuye a aliviar el esfuerzo financiero que implican este tipo de desarrollos de gran escala.

¿Qué condiciones locales e internacionales considera imprescindibles para que Vaca Muerta pueda escalar su producción de hidrocarburos de forma competitiva?

Se necesitan reglas claras y estables, acceso a mercados internacionales, infraestructura adecuada para evacuar producción y un marco regulatorio que incentive las inversiones de largo plazo. En este sentido, herramientas como el RIGI son fundamentales porque brindan previsibilidad y condiciones que favorecen el desarrollo de proyectos de gran escala, viabilizan inversiones que de otra forma no serían rentables y hacen más resilientes los proyectos ante variables externas como precios o costo de capital. También es importante que los mercados locales mantengan alineamiento con las referencias internacionales y que exista una articulación permanente entre el sector privado, el sector público, las organizaciones sindicales, los trabajadores y la cadena de proveedores. El desarrollo de Vaca Muerta es y va a ser el resultado de un esfuerzo conjunto entre todos los actores involucrados, y solo mediante esa coordinación será posible sostener el crecimiento, atraer inversiones y alcanzar el máximo potencial competitivo de la cuenca.

En materia de competitividad, ¿cuáles son las principales medidas que está llevando adelante la compañía?



COMPONENTES PARA CONTROL DE FLUIDOS.

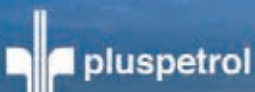
VÁLVULAS
MANIFOLDS
CONECTORES
TUBING

ACCESORIOS GNC
MEDIA Y ALTA PRESIÓN
UNIDADES Y SISTEMAS



www.abac.com.ar

Impulsando el futuro en el corazón de Vaca Muerta





Teniendo la incidencia de la perforación en desarrollos no convencionales, estamos trabajando fuertemente en mejorar continuamente la eficiencia operativa y el costo unitario por pozo. Tenemos iniciativas con distintas palancas que incorporan tecnología, nuevas soluciones operativas, eficiencias y nuevas formas de hacer las cosas. Solamente en La Calera y Bajo del Choique-La Invernada tenemos más de 1000 locaciones por perforar: cualquier eficiencia que logremos sobre costos y tiempos de perforación sin lugar a dudas tendrá un correlato de valor significativo. Nuestro objetivo es transformar recursos de calidad en energía confiable y competitiva, producida de manera segura bajo los más altos estándares operativos y ambientales.

Infraestructura e insumos estratégicos: ¿qué tan críticos son hoy los cuellos de botella en infraestructura para el desarrollo pleno de Vaca Muerta?

La infraestructura es un factor clave para sostener el crecimiento de la producción. El desarrollo de ductos, plantas de procesamiento y sistemas de evacuación es indispensable para acompañar la expansión de Vaca Muerta. El avance de proyectos como VMOS y las inversiones que las operadoras estamos realizando en instalaciones de superficie son pasos fundamentales para asegurar que el crecimiento productivo pueda transformarse efectivamente en exportaciones y generación de divisas.

Asimismo, la infraestructura vial se ha convertido en un aspecto cada vez más relevante para acompañar el desarrollo de la actividad. En este sentido, es muy importante

JULIÁN ESCUDER: «EN LA CALERA ESTAMOS AMPLIANDO LA CAPACIDAD DE PROCESAMIENTO DE GAS PARA ALCANZAR 17 MILLONES DE M³ DIARIOS Y 45.000 BARRILES DIARIOS DE PETRÓLEO EN 2028»

el acuerdo alcanzado entre las operadoras y el Gobierno de la Provincia del Neuquén para financiar obras por hasta US\$ 177 millones destinadas a mejorar alrededor de 160 kilómetros de rutas estratégicas vinculadas al desarrollo de Vaca Muerta. Las obras se concentrarán principalmente en las rutas provinciales 5, 7 y 8, corredores clave para la logística de la industria y la conexión entre Añelo y Rincón de los Sauces.

La participación conjunta de las principales empresas operadoras y del Gobierno provincial refleja la importancia de trabajar de manera coordinada para resolver cuellos de botella críticos en infraestructura. Estas inversiones no solo permitirán mejorar la seguridad vial, la conectividad y la eficiencia logística, sino que también contribuirán a reducir costos operativos y a acompañar el crecimiento sostenido de la producción. Son un claro ejemplo de cómo la articulación público-privada genera las condiciones necesarias para potenciar el desarrollo de Vaca Muerta y consolidar su aporte al crecimiento económico y energético del país en el largo plazo.

¿Cómo están gestionando la disponibilidad de insumos estratégicos en la zona norte de Neuquén donde prevén concretar importantes desarrollos en campos como Bajo del Choique?

La planificación anticipada es clave. Estamos desarrollando infraestructura específica para acompañar el crecimiento del área y fortaleciendo el trabajo conjunto con contratistas y proveedores. Actualmente contamos con tres equipos de perforación en Bajo del Choique-La Invernada y avanzamos en un plan de desarrollo que prevé mayor actividad, nuevas facilidades de producción y un esquema operativo que garantice disponibilidad de servicios, equipamiento e insumos críticos para sostener el crecimiento proyectado. Además, trabajamos activamente en la formación de talento y el fortalecimiento de proveedores locales. Nuestro equipo de desarrollo de proveedores busca permanentemente articular acciones concretas en pos de ampliar la oferta de servicios, promoción de ideas innovadoras y acompañamiento cercano a nuestros proveedores en un esquema en donde ambos nos veamos beneficiados. El trabajo cercano y en equipo con otras operadoras también está dando resultados excelentes, aprovechando sinergias y complementándonos en actividades clave.

¿Qué rol está jugando la inteligencia artificial en el desarrollo de sus operaciones?

Desde tareas simples como agentes autónomos que aceleran y optimizan la construcción de software, hasta procesos complejos como predecir degradación en activos

industriales, la IA dejó de ser para nosotros un terreno de experimentación para convertirse en un habilitador concreto de valor y punto de diferenciación en la forma de hacer nuestro trabajo.

La innovación en esta y otras nuevas tecnologías nos permite apalancar cada vez más la eficiencia de nuestros procesos, optimizar la toma de decisiones ejecutivas, y potenciar la productividad de nuestros activos. El impacto es medible y se traduce en resultados concretos de negocio: decisiones más rápidas y mejor fundadas, mayor productividad de los equipos y una ejecución más veloz y predecible. Y, tan importante como eso, es un modelo escalable: lo que aprendemos en un proceso lo capitalizamos en el siguiente. Tenemos un equipo dedicado a proveer a la operación de avances y desarrollos que nos hagan cada día más eficientes.

¿Cómo considera que puede impactar la guerra en Medio Oriente en el desarrollo de la industria hidrocarburífera local?

JULIÁN ESCUDER: «CONTAMOS CON TRES EQUIPOS DE PERFORACIÓN EN BAJO DEL CHOIQUE-LA INVERNADA Y AVANZAMOS EN UN PLAN DE DESARROLLO QUE PREVE MAYOR ACTIVIDAD»

Los conflictos geopolíticos suelen generar volatilidad en los mercados energéticos internacionales y afectar variables como los precios y el acceso a capital. El desafío que genera a nivel local es aprender a convivir con estos vaivenes luego de años de una economía regulada. La buena noticia es que tenemos en Vaca Muerta los recursos para hacer de esa incertidumbre global una ventaja competitiva. La ubicación geográfica de la Argentina sumado a la inexistencia de conflictos bélicos en la región nos potencia como una fuente confiable y estable de energía para el mundo. Debemos aprovecharlo manteniendo las reglas de juego y proyectando a la Argentina como un actor de peso en el mercado internacional.

Si tuviera que sintetizar en tres prioridades la agenda de Vaca Muerta para los próximos dos años, ¿cuáles serían?

Impulsar inversiones de largo plazo, con marcos regulatorios estables y previsibles que permitan acelerar el desarrollo de los recursos.

Expandir la infraestructura, especialmente la capacidad de transporte, procesamiento y evacuación de hidrocarburos.

Mejorar la competitividad integral del sector, mediante más eficiencia operativa, innovación tecnológica, desarrollo de proveedores y formación de talento local, en un entorno donde la seguridad siga siendo un factor fundamental e innegociable.

Estas tres prioridades serán fundamentales para que Vaca Muerta consolide su rol como motor del crecimiento energético y exportador de la Argentina. _



La producción de Neuquén se transforma en obras



Escaneá y descubrí los cambios

1000 razones. 1000 obras.





Neuquén está cambiando



Gobierno de la Provincia del Neuquén

Más de 40 años de experiencia nuclear. Ahora, al servicio del Oil & Gas.



Ingeniería y desarrollo

Soluciones para condiciones de alta exigencia



Manufactura aditiva metálica



Fabricación de equipos y componentes

Ingeniería inversa

Tubos de aleaciones especiales



Proyectos llave en mano

Conocé nuestras capacidades.
www.conuar.ar • info@conuar.com



La **décima edición** de la Jornada de Jóvenes Oil & Gas, conocida como JOG10, se consolida como uno de los espacios de encuentro más importantes de la Exposición Internacional Argentina Oil & Gas Patagonia 2026, realizada en Neuquén. Esta actividad se encuentra planificada, organizada y ejecutada por los nuevos integrantes de la industria del petróleo y del gas. La iniciativa busca dar la bienvenida y marcar el rumbo a quienes comienzan a dar sus primeros pasos en el ámbito energético del país.

La jornada marca el inicio formal de las actividades de la AOG Patagonia. La convocatoria abarca tanto a la generación de jóvenes profesionales que ya se encuentran desempeñando tareas dentro de las diversas áreas operativas, técnicas, comerciales y administrativas de las empresas de hidrocarburos, como a estudiantes universitarios avanzados de distintas carreras y recién graduados interesados en vincularse formalmente al sector de la energía.

La propuesta conceptual parte de la iniciativa propia de las nuevas generaciones, que asumen la responsabilidad de diseñar una agenda con las temáticas de mayor impacto para el desarrollo presente y futuro de la actividad.

El propósito central de esta JOG10 se enfoca en tratar los temas prioritarios en el entorno profesional de quienes se están insertando en la industria, otorgando profundidad al análisis de los proyectos estratégicos de petróleo y gas, la eficiencia operativa, la competitividad, las opciones de desarrollo de carrera, la transición energética y la sustentabilidad.

Cándida Todesco, presidenta de la Comisión de Jóvenes del Instituto Argentino del Petróleo y del Gas (IAPG) y una de las moderadoras del evento, señala que la perspectiva fijada para este encuentro supera la mera búsqueda de un empleo tradicional en una corporación. “La propuesta se orienta a transmitir con precisión los desafíos actuales que enfrenta la cuenca, motivar al talento emergente y promover la generación de emprendimientos y nuevos negocios capaces de integrarse a la cadena de valor en Vaca Muerta”, explicó.

El desarrollo de la agenda se estructura en cuatro bloques temáticos. El primer panel, titulado “La industria que aprendió a transformarse”, profundiza en el cambio de paradigma operacional que experimentó la Cuenca Neuquina con el paso del modelo convencional al pleno auge del no convencional, así como en la llegada de nuevos actores internacionales y los desafíos asociados al nuevo marco de mercado.

Este segmento cuenta con las disertaciones de Rubén Gandolfo, representante de Quintana Energy, quien expone la mirada de una compañía operadora que busca desarrollar proyectos no convencionales; Martín Bengochea de Tecpetrol; Juan Manuel Ardito, en representación de YPF, operadora que concen-

EL ENCUESTO MARCA EL INICIO FORMAL DE LAS ACTIVIDADES DE LA AOG PATAGONIA

Jornada de jóvenes profesionales de Oil & Gas para inspirar a las nuevas generaciones

La JOG10 es el espacio que reúne a jóvenes trabajadores de la industria hidrocarburífera y estudiantes avanzados. La propuesta conceptual parte de la iniciativa propia de las nuevas generaciones, que asumen la responsabilidad de diseñar una agenda con las temáticas de mayor impacto para el desarrollo presente y futuro de la actividad.



tra más de la mitad de la actividad activa en la cuenca; y Rodrigo Luján, por Pan American Energy.

El segundo bloque, denominado “Conectando a Vaca Muerta”, centra la atención en el eje del transporte, la capacidad de evacuación de los hidrocarburos y la infraestructura crítica necesaria para sostener la expansión productiva. En este espacio se abordan las obras de los sistemas de ductos con Ricardo Hosel de Ol-



CÁNDIDA TODESCO:
«**LA PROPUESTA SE ORIENTA A TRANSMITIR CON PRECISIÓN LOS DESAFÍOS ACTUALES QUE ENFRENTA LA CUENCA, MOTIVAR AL TALENTO EMERGENTE Y PROMOVER LA GENERACIÓN DE EMPRENDIMIENTOS**»

delval, Gustavo Chaab de Vaca Muerta Oil Sur (VMOS), y Carlos Ranzani de TGN. Jimena Meschiati, desde la visión de TotalEnergies, aporta la perspectiva de las compañías multinacionales respecto a cómo se percibe la Argentina desde el exterior y la determinación de continuar apostando e invirtiendo en proyectos de largo plazo en el país.

El tercer panel se enfoca en la cadena de valor y el fortalecimiento de la red de proveedores locales. Bajo la premisa de que el vertiginoso crecimiento de la industria requiere del surgimiento de nuevos emprendimientos y soluciones regionales, la mesa analiza las necesidades de las pequeñas y medianas empresas.

La participación de Luis Lanziani, director de Supply Chain de Tecpetrol y responsable del programa ProPymes para la compañía, permite detallar los programas de asistencia y vinculación destinados a promover la competitividad de las pymes locales. Asimismo, la presencia de Carlos Etcheverry de Clusterciar y Pablo Azar de ADE-NEU, aportan la visión de las empresas asociadas que participan en las distintas etapas operativas de Vaca Muerta, incentivando a los jóvenes a detectar oportunidades de negocios e integrar la red de suministros.

El cuarto bloque aborda las di-

EL PROPÓSITO CENTRAL DE ESTA JOG10 SE ENFOCA EN TRATAR LOS TEMAS PRIORITARIOS EN EL ENTORNO PROFESIONAL DE QUIENES SE ESTÁN INSERTANDO EN LA INDUSTRIA HIDROCARBURÍFERAS

námicas del mercado laboral y los requerimientos de formación profesional para ingresar a Vaca Muerta. Con la participación de José Sebastián Carriquiry de PECOM, Rodrigo Varela de Tecpetrol, Susana Colman de Halliburton, y Evangelina Perri del Instituto Vaca Muerta, las exposiciones buscan desmitificar las barreras de acceso al sector.

El perfil de la demanda laboral

Las intervenciones buscarán transmitir que la demanda laboral actual de las petroleras y de la cadena de servicios abarca una multiplicidad de disciplinas que exceden

los perfiles de ingeniería o las carreras técnicas tradicionales. “Durante el panel se ponderará el valor de las competencias blandas, la capacidad de adaptación al entorno digital, la adopción de nuevas tecnologías como la inteligencia artificial y la importancia de la capacitación continua para lograr una inserción laboral rápida y efectiva”, explicó Todesco.

Además de la organización de este encuentro bienal, la Comisión de Jóvenes del IAPG desarrolla una labor continua a lo largo de todo el año. El espacio está integrado por un grupo de alrededor de veinte profesionales activos, provenientes de diversas áreas operativas y corporativas de distintas compañías de la industria, que celebran reuniones quincenales para coordinar iniciativas de vinculación académica y profesional.

Entre sus acciones permanentes se destaca el trabajo conjunto con universidades como la Universidad Tecnológica Nacional y la Universidad Nacional del Comahue, la administración y evaluación de las solicitudes de los Préstamos de Honor que otorga el IAPG a estudiantes de los últimos años de carreras de ingeniería, el acompañamiento en congresos estudiantiles a nivel nacional y la realización de actividades de capacitación interna y networking. _

GERARDO DORIA, VICEPRESIDENTE UPSTREAM DE ÁREAS NOROESTE DE PAE

«Argentina tiene las condiciones para convertirse en un proveedor relevante y competitivo de GNL en el mundo»

El vicepresidente de Upstream de áreas Noroeste de PAE analiza las inversiones de la compañía, los desafíos de infraestructura y competitividad de Vaca Muerta y las perspectivas de la Argentina como exportador global de GNL.

La Argentina atraviesa una etapa de expansión de su industria energética, con el desafío de ampliar la producción, desarrollar infraestructura y ganar competitividad para consolidarse como exportador de petróleo y gas. En diálogo con el diario de la AOG, Gerardo Doria, vicepresidente de Upstream de áreas Noroeste de Pan American Energy (PAE), analiza las inversiones de la compañía, el desarrollo de Vaca Muerta y las perspectivas del negocio del gas natural licuado (GNL). “La Argentina tiene las condiciones para convertirse en un proveedor relevante y competitivo de GNL en el mundo”, afirma, y destaca la importancia de concretar proyectos de gran escala, asegurar contratos de largo plazo y fortalecer la cadena de proveedores para competir en los mercados internacionales.

—¿Cómo definiría el momento que atraviesa la industria de Oil & Gas en la Argentina?

La industria energética argentina atraviesa un momento bisagra, una etapa de fuerte despegue que repre-

senta una oportunidad histórica para el país. Durante muchos años, el principal desafío fue garantizar el abastecimiento interno y sustituir importaciones. Hoy, gracias al desarrollo de Vaca Muerta, la Argentina cuenta con recursos que superan ampliamente su demanda doméstica y tiene la posibilidad de consolidarse como un proveedor confiable y competitivo de energía para los mercados regionales y globales. Este nuevo escenario está impulsando proyectos de gran escala, inversiones en producción e infraestructura, el desarrollo de una nueva industria exportadora de GNL y un impacto positivo en la balanza energética que este año seguramente supere los US\$ 10.000 millones. En este proceso, herramientas como el Régimen de Incentivo para Grandes Inversiones (RIGI) cumplen un rol fundamental, al brindar previsibilidad y condiciones de largo plazo para hacer viables inversiones estratégicas que difícilmente podrían avanzar en la misma escala y plazos sin un marco de estas características.

Este crecimiento también represen-

ta una oportunidad para ampliar y fortalecer la cadena de valor local. El desafío es que ese entramado productivo pueda desarrollarse al mismo ritmo que la industria.

¿Cuáles son los principales proyectos que está llevando adelante PAE en la actualidad?

PAE continúa impulsando inversiones para incrementar la producción de petróleo y gas, mejorar la eficien-

EL VICEPRESIDENTE DE UPSTREAM DE ÁREAS NOROESTE DE PAE ANALIZA LAS INVERSIONES DE LA COMPAÑÍA, LOS DESAFÍOS DE INFRAESTRUCTURA Y COMPETITIVIDAD DE VACA MUERTA Y LAS PERSPECTIVAS DE LA ARGENTINA COMO EXPORTADOR GLOBAL DE GNL.

cia de sus operaciones y contribuir al desarrollo exportador de la Argentina. La compañía invierte a razón de US\$ 2.000 millones por año.

En Vaca Muerta, nos estamos preparando para la producción incremental que requerirá el proyecto de exportación de GNL. Estamos ampliando nuestra producción de gas en Aguada Pichana Oeste (APO), donde actualmente estamos preparando para en breve contar con una capacidad de producción de 16 millones de metros cúbicos diarios de gas natural y proyectamos alcanzar los 24 millones hacia 2028. Para acompañar este crecimiento, estamos realizando la tercera ampliación de las plantas de tratamiento y de la planta compresora de APO. También estamos avanzando en Coirón Amargo Sur Este y en nuevas áreas en Río Negro, como Loma Guadaluza y Cinco Saltos Sur.

Además, concretamos una alianza estratégica con Continental Resources, una de las compañías pioneras del shale en Estados Unidos, para acelerar el desarrollo de cuatro áreas en Neuquén y Río Negro, incorpo-

rando capital, experiencia y know-how probado en shale para mejorar costos y eficiencias operativas.

Presentamos un proyecto en el RIGI para una inversión de US\$ 1.200 millones para un nuevo desarrollo del área de Cerro Dragón, en Chubut, basado en la implementación de técnicas de recuperación terciaria. El proyecto permitirá elevar la producción, aumentar los volúmenes recuperables y mejorar el factor final de recobro de los hidrocarburos remanentes en el área, los cuales no pueden ser extraídos a través de técnicas de explotación tradicionales. Este proyecto incluye la instalación de 22 nuevas plantas de inyección de polímeros, la perforación de 100 pozos productores e inyectores, la adecuación de los pozos inyectores para el manejo de polímeros, la intervención de 600 pozos productores y la construcción de instalaciones de superficie complementarias.

En paralelo, seguimos avanzando con el plan piloto para el desarrollo del potencial no convencional de la formación D-129 con el objetivo de alargar la vida útil del yacimiento y proyectar un nuevo horizonte de inversión en una cuenca madura como la del Golfo San Jorge.

También lideramos, junto con nuestros socios en Southern Energy (SESA), el primer proyecto de exportación de GNL de la Argentina, que contempla la instalación de dos unidades flotantes de licuefacción en el Golfo San Matías, con una capacidad conjunta de 6 millones de toneladas anuales. El proyecto prevé inversiones superiores a US\$ 15.000 millones a lo largo de 20 años y se complementa con la construcción de un gasoducto dedicado que está a cargo de San Matías Pipeline, consorcio que tiene los mismos socios que SESA. El año



BYD | Neuquén

BYD SHARK

Llegamos al corazón energético del país

Somos Movilidad del Futuro, concesionario oficial BYD.

Alto Comahue Shopping, Neuquén BYDMDF

ACCEDÉ A LA PREVENTA

que viene comenzará a operar el primero de los barcos y prevemos realizar la primera exportación de GNL en el último trimestre gracias al contrato que ya firmamos con SEFE, la mayor distribuidora de gas alemana.

En materia de competitividad, ¿cuáles son las principales medidas que está llevando adelante la compañía?

La competitividad es una condición fundamental para desarrollar el potencial energético argentino y posicionar al país en los mercados internacionales. Para competir con otros grandes productores es necesario continuar mejorando la eficiencia y los costos, ganar escala y desarrollar una cadena de valor capaz de acompañar el crecimiento de la actividad. En PAE trabajamos sobre distintos frentes: optimización de procesos, incorporación de tecnología, digitalización de las operaciones, economías de escala y una mayor eficiencia logística. Otro aspecto central es el fortalecimiento de los proveedores. Ganar competitividad requiere tener empresas de servicios con mayor escala y especialización, capacidad de inversión e incorporación tecnológica. Por eso impulsamos herramientas de capacitación, asistencia técnica y acceso al financiamiento para acompañar su crecimiento.

¿Qué tan críticos son hoy los cuellos de botella en infraestructura para el desarrollo pleno de Vaca Muerta?

En materia de infraestructura y logística, el crecimiento de la producción requiere ampliar la capacidad de transporte y procesamiento de petróleo y gas, pero también desarrollar plantas de tratamiento, redes de captación, electrificación y una

logística cada vez más eficiente para movilizar equipos, insumos y personas. Grandes proyectos en el que PAE participa como socio, como el oleoducto VMOS y el gasoducto San Matías Pipeline, son parte de la infraestructura necesaria para acompañar esa nueva escala.

El otro eje es el talento y las capacidades de la industria. El crecimiento proyectado va a demandar más profesionales, técnicos, empresas de servicios y proveedores especializados. Por eso es fundamental trabajar en formación, transferencia de conocimiento y fortalecimiento de las empresas locales, incluyendo herramientas que les permitan invertir, incorporar tecnología y ampliar sus capacidades.

La industria está trabajando en conjunto para la formación de los profesionales de los próximos 10 años. Un ejemplo es la creación del Instituto Vaca Muerta, cuyo objetivo es formar los perfiles técnicos que exige el desarrollo no convencional. Otro caso es el Programa provincial de Formación Energética impulsado por el Gobierno de Río Negro junto al Instituto Argentino del Petróleo y del Gas (IAPG) y las empresas del sector, con el que se busca capacitar a estudiantes y docentes en áreas estratégicas de la industria minera, de hidrocarburos y energética. El desarrollo pleno de Vaca Muerta dependerá, en definitiva, de que producción, infraestructura, competitividad y capital humano puedan crecer de manera coordinada.

¿La Argentina puede consolidarse como un exportador relevante de GNL en los próximos cinco años?

La Argentina tiene las condiciones para convertirse en un proveedor



relevante y competitivo de GNL en el mundo. Vaca Muerta cuenta con recursos de gas natural de clase mundial y una productividad que permite competir en los mercados internacionales. El desafío ya no pasa únicamente por contar con el recurso, sino por desarrollar la infraestructura, alcanzar la escala necesaria y concretar acuerdos comerciales de largo plazo.

La competitividad del gas argentino ya tiene una validación comercial concreta: Southern Energy firmó con SEFE un contrato para suministrar 2 millones de toneladas anuales de GNL durante ocho años. Este acuerdo demuestra que el gas de Vaca Muerta es competitivo incluso en mercados ubicados a miles de kilómetros de la Argentina. El volumen de GNL previsto en este con-

GERARDO DORIA: «PREVEMOS REALIZAR LA PRIMERA EXPORTACIÓN DE GNL EN EL ÚLTIMO TRIMESTRE GRACIAS AL CONTRATO QUE YA FIRMAMOS CON SEFE, LA MAYOR DISTRIBUIDORA DE GAS ALEMANA»

trato representa más del 80% de la capacidad de producción del “Hilli Episeyo” y más del 30% de la capacidad de producción conjunta de los dos buques de licuefacción. Además, el interés internacional no se limita a SEFE. Southern Energy recibe consultas de potenciales compradores de distintas regiones para contratos de corto, mediano y largo plazo y continúa trabajando para comercializar la producción restante.

Si tuviera que sintetizar en tres prioridades la agenda hidrocarburífera argentina para los próximos dos años, ¿cuáles serían?

En primer lugar, continuar incrementando las inversiones en Vaca Muerta y atraer nuevas compañías internacionales. En segundo lugar, desarrollar el capital humano y fortalecer la cadena de proveedores que demandará el crecimiento de la industria. Por último, continuar desarrollando infraestructura y capacidad logística para acompañar el aumento de la producción y ampliar las exportaciones. _



IMPULSANDO UN FUTURO MÁS LIMPIO Y EFICIENTE

www.qm-equipment.com





Transporte



Movimiento de suelos



Servicios a perforación



Servicios a completación



25 AÑOS

ETSB

www.tsbsa.com.ar

DIEGO PANDO, GERENTE GENERAL DE AESA

«El crecimiento de la actividad es una gran oportunidad y también un desafío»

Diego Pando, gerente general de AESA, analiza las oportunidades que abre el crecimiento energético y los desafíos en infraestructura, formación de talento e innovación. Además, destaca el rol de las inversiones y de un marco regulatorio que acompañe el desarrollo del sector.

El crecimiento de Vaca Muerta y la expansión de la infraestructura energética abren nuevas oportunidades para AESA, que busca consolidar su participación en proyectos de upstream, midstream y downstream. Diego Pando, gerente general de la compañía, destaca el acompañamiento al Plan 4x4 de YPF y anticipa que en 2027 el foco estará puesto en los servicios y las grandes obras que demanda la industria. En esta entrevista con el diario de la AOG, analiza los desafíos que plantean la aceleración de los proyectos, la disponibilidad de recursos humanos y proveedores, y la necesidad de incorporar tecnología e innovación para mejorar la eficiencia y la seguridad.

¿Cómo evolucionó la actividad de AESA y qué esperan para 2027?

Mantuvimos un alto nivel de actividad en nuestras dos unidades de negocio, acompañando el Plan 4x4 de YPF y los proyectos de Vaca Muerta, con márgenes dentro de lo previsto. Para 2027 buscamos consolidar los servicios y los grandes proyectos de infraestructura que requiere la industria en upstream, mid-



stream y downstream, en línea con la estrategia de nuestro accionista controlante.

¿Qué inversiones realizaron en 2026 y qué prevén para los próximos dos años?

Seguimos invirtiendo en equipamiento, maquinaria, tecnología, seguridad, calidad y capacitación para responder al ritmo de la industria. Vamos a acompañar los planes de desarrollo y expansión de nuestros clientes en Vaca Muerta, especialmente los de YPF y su Plan 4x4.

¿Cómo impacta el crecimiento de la producción en el negocio de AESA?

Ofrecemos soluciones integrales de ingeniería, fabricación, construcción y servicios, con altos estándares de seguridad. Participamos en proyectos como el oleoducto Vaca Muerta Oil Sur (VMOS) y las plantas compresoras y de tratamiento de La Angostura Sur, La Angostura Norte y La Caleira. El aumento de escala y la aceleración de los plazos de ejecución nos exigen fortalecer nuestra capacidad de respuesta y consolidarnos como socios estratégicos de los clientes.

¿Qué cambios regulatorios consideran prioritarios?

Lo fundamental es que las regulaciones acompañen y aseguren el desarrollo de los proyectos que necesita la industria. Un marco favorable a la inversión genera actividad para toda la cadena de valor. Nuestra responsabilidad es responder con calidad y seguridad en cada proyecto y servicio.

¿Qué lugar ocupan la inteligencia artificial y la innovación?

Ya utilizamos inteligencia artificial para mejorar la eficiencia y el análisis de datos en ingeniería, compras y procesos internos y externos. Su incorporación debe estar acompañada

por procesos ordenados. Por eso impulsamos, junto con una empresa especializada, un proyecto de mejora continua que extendemos a toda la organización y que también beneficia a nuestros clientes.

La innovación atraviesa desde la ingeniería hasta la construcción y operación. Aplicamos la metodología BIM (Building Information Modeling), que integra diseño, planificación, construcción y seguimiento en un entorno digital con información trazable. Permite anticipar interferencias y mejorar la eficiencia y seguridad en obra. La utilizamos en proyectos como las plantas de tratamiento de crudo y compresoras de La Angostura Norte y Sur.

¿Qué desafíos presenta la disponibilidad de personal y proveedores?

El crecimiento exige formar talento, fortalecer proveedores locales y ampliar capacidades tecnológicas. Acompañamos a YPF en el Instituto Vaca Muerta, orientado a formar personal con una base sólida en seguridad y excelencia operativa. También desarrollamos nuestra Escuela NOC, donde reforzamos y certificamos los conocimientos y habilidades de nuestros equipos.

¿Qué tres factores pueden modificar el negocio energético en cinco años?

Primero, la disponibilidad de talento capacitado, con la seguridad como base. Segundo, la infraestructura de evacuación y exportación, con proyectos como VMOS y Argentina LNG. Tercero, la incorporación sostenida de tecnología e innovación para mejorar la eficiencia y la seguridad en cada etapa.

DIEGO PANDO: «SEGUIMOS INVIRTIENDO EN EQUIPAMIENTO Y MAQUINARIAS, TECNOLOGÍA, SEGURIDAD, CALIDAD Y CAPACITACIÓN, PARA RESPONDER EN FORMA EFICIENTE»

apla
anual
BUENOS AIRES 2026 | 46

26 - 29 octubre
Hotel Hilton
Buenos Aires

La visión que impulsa a la industria petroquímica y química de la región + INFO

I.M.S.A.

Más de 75 años
transmitiendo buena energía

VISITANOS EN LA AOG 2026

19 al 22 de octubre
Conocé nuestras soluciones para la industria de Petróleo y Gas.
Stand 3G-28B

Te esperamos para hablar de tus proyectos y soluciones a medida.

GAPP AOG

Gestión Integral de Residuos Peligrosos

Ofrecemos gestión integral de residuos peligrosos industriales, buscando la solución ambiental más responsable.

CONTRINI
TRANSPORTE Y SERVICIOS AMBIENTALES

Chevron busca profundizar su presencia en Vaca Muerta con el desarrollo no convencional de El Trapial, un área que opera desde 1999. Presentó bajo el RIGI un proyecto por una inversión potencial de US\$ 13.800 millones a 30 años, aún en evaluación oficial. Pionera del shale argentino junto con YPF en Loma Campana, el mayor campo de shale oil del país, también inició actividades en Narambuena. En diálogo con El Diario de la AOG Patagonia, fuentes de la empresa abordaron los costos, la infraestructura y las condiciones para atraer inversiones.

¿Cómo definiría el momento que atraviesa la industria de Oil & Gas en la Argentina?

Es un momento de enorme oportunidad. Vaca Muerta ya demostró su potencial. La calidad del recurso no está en discusión: es una roca de clase mundial, altamente productiva y comparable con las mejores cuencas de Estados Unidos. La demanda global de energía sigue creciendo y los hidrocarburos tendrán un rol central durante décadas. La Argentina tiene una oportunidad concreta de posicionarse como proveedor global de energía. El desafío hoy pasa por la superficie: acompañar el crecimiento con infraestructura, logística, capacidad de servicios, talento y una cadena de suministro competitiva.

¿Cuáles son los principales proyectos que lleva adelante Chevron?

Llevamos más de 25 años en el país. Fuimos pioneros en Vaca Muerta junto con YPF en 2013, en Loma Campana, el primer desarrollo de shale del país. Operamos El Trapial desde 1999, cuando era principalmente un yacimiento convencional, y hoy estamos desarrollando su potencial no convencional. Los resultados son sólidos: nuestro mejor pozo no convencional hasta ahora está en El Trapial.

Presentamos un proyecto bajo el RIGI y su revisión por parte del Gobierno está en curso. La propuesta contempla una inversión potencial de US\$ 13.800 millones durante los

LOS DESAFÍOS EN MATERIA DE COMPETITIVIDAD

Los planes de Chevron para invertir US\$ 13.800 millones en El Trapial

La petrolera estadounidense presentó un proyecto bajo el RIGI para desarrollar El Trapial. Destaca el potencial de Vaca Muerta, pero advierte que los costos de perforación son un 35% superiores a los del Permian.



30 años que establece el régimen. Además, comenzamos nuestro desarrollo en Narambuena, con YPF como operador. Somos socios fundadores del Instituto Vaca Muerta y apoyamos el programa provincial de becas Gregorio Álvarez.

capital con disciplina y priorizamos proyectos competitivos y resilientes en distintos escenarios. Vaca Muerta compite por capital dentro de nuestra cartera global. Un buen contexto facilita invertir, pero importan las condiciones locales: regulación, costos y reglas estables.

¿Qué medidas impulsa Chevron para mejorar la competitividad?

La oportunidad es clara, pero falta competitividad. Hoy perforar un pozo en la Argentina puede costar aproximadamente un 35% más que en el Permian. El foco está en cerrar esa brecha con mayor escala, mejor logística, más capacidad de servicios, infraestructura y una cadena de suministro competitiva.

Nuestra principal ventaja es la transferencia de conocimiento. Chevron Argentina forma parte de la misma organización de Shale & Tight que gestiona nuestros principales desarrollos no convencionales en Estados Unidos. Esa organización produce aproximadamente 1,7 millones de barriles equivalentes por día en múltiples cuencas. Esa escala per-

mite probar y aplicar mejores prácticas. No existe una receta única: tomamos lo que funciona globalmente y lo adaptamos a la geología y al contexto local, como hacemos en El Trapial sobre la base de lo aprendido en Loma Campana. También el RIGI ayuda a nivelar las condiciones de competitividad frente a otras cuencas.

¿Qué tan críticos son los cuellos de botella en infraestructura?

La infraestructura es fundamental: la calidad del recurso ya no está en discusión. El desafío es acompañar ese crecimiento con capacidad de evacuación y exportación. Proyectos como el oleoducto Vaca Muerta Sur (VMOS) son muy relevantes porque crean una plataforma de largo plazo para que la producción siga creciendo y llegue a los mercados internacionales. Muestran el valor de la inversión conjunta, las reglas claras y la mirada de largo plazo. Las obras deben acompañar la actividad. Lo importante es que haya planificación y coordinación entre los distintos actores para evitar cuellos de botella que limiten el crecimiento.

¿Cómo gestionan la disponibilidad de arena, equipos y mano de obra calificada?

Es un desafío de ecosistema que requiere coordinación entre empresas, gobiernos, proveedores, instituciones educativas y comunidades. En el caso de la arena, la industria trabaja con distintas fuentes de abastecimiento, como Entre Ríos y Río Negro, y sigue buscando eficiencias en toda la cadena. A medida que Vaca Muerta crece, rutas, logística, servicios y ca-

pacidad operativa tienen que evolucionar al mismo ritmo.

El talento es un eje central. Chevron es socio fundador del Instituto Vaca Muerta, creado para formar la fuerza laboral calificada que la cuenca necesita. También nos sumamos al Programa de Becas Gregorio Álvarez y respaldamos la formación técnica y la preparación laboral junto con instituciones académicas.

¿Qué rol juega la inteligencia artificial en sus operaciones?

La combinación de inteligencia artificial e ingenio humano puede mejorar las capacidades existentes y crear otras nuevas. La IA nos ayuda a aprovechar grandes volúmenes de datos para tomar decisiones más rápidas y de mayor calidad. Nuestros equipos aportan la experiencia, el juicio y el conocimiento para convertir eso en mejores resultados.

¿Cuáles son las tres prioridades de Vaca Muerta para los próximos dos años?

Primero, competitividad: cerrar la brecha de costos frente a otras cuencas con escala, logística, servicios y una cadena de suministro más eficiente. Segundo, infraestructura para exportar: que la capacidad de evacuación y exportación acompañe el ritmo de la producción, con proyectos como VMOS y una planificación coordinada entre todos los actores. Tercero, previsibilidad: implementación consistente y continuidad de reglas, libre circulación de capitales, posibilidad de exportar y respeto por los marcos contractuales. Son condiciones indispensables para inversiones que se piensan a varias décadas...



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

Flowtex
HDD S.A.

ES PERFORACIÓN HORIZONTAL DIRIGIDA

flowtexhdd.com.ar | (+54 9 11) 5882-7170 | in FLOWTEX HDD S.A. | FLOWTEX HDD





LA CASA DE LAS HERRAMIENTAS S.A.

EQUIPAMIENTO INTEGRAL PARA LA INDUSTRIA

Argenflow, DEWALT, ERPOL, Miller, PARCT, Yale, VALDANO

COBERTURA Y SOLUCIONES A: OIL & GAS | ENERGÍA | MINERÍA



ORGANIZA IAPG



REGRESÓ AL NEGOCIO DE LA PRODUCCIÓN DE PETRÓLEO EN NOVIEMBRE DE 2024

Pecom apuesta por la eficiencia y gana terreno en producción convencional

La compañía busca superar los 50.000 barriles diarios con la incorporación de El Corcobo. Su estrategia apunta a mejorar la eficiencia, aumentar el factor de recobro y promover incentivos para la producción convencional.

Pecom está protagonizando un proceso de transformación muy importante. En noviembre de 2024 regresó al negocio de producción de petróleo y gas como operador, con la incorporación de El Trébol-Escalante, en Chubut. Desde entonces sumó Campamento Central-Cañadón Perdido y Manantiales Behr, consolidando una plataforma de producción convencional de escala en la Cuenca del Golfo San Jorge.

En la actualidad produce alrededor de 35.000 barriles diarios y está avanzando en la incorporación de El Corcobo, en Mendoza y La Pampa, que le permitirá superar los 50.000 barriles diarios, una escala muy significativa alcanzada en menos de dos años.

Su prioridad es desarrollar el potencial de estos activos en el largo plazo. Para eso está ejecutando programas de inversión orientados a estabilizar la producción, mejorar la eficiencia operativa e incrementar el factor de recobro, con especial foco en tecnologías de recuperación terciaria. «No se trata solamente de incorporar producción: nuestra apuesta es construir una compañía especializada en el desarrollo de campos maduros, capaz de generar valor durante muchos años», destaca en la empresa.

«En Pecom estamos convencidos de que el convencional tiene mucho futuro. Son activos que requieren una mirada distinta, con foco en la eficiencia, la incorpora-



ción de tecnología y la recuperación mejorada de petróleo. Nuestro propio recorrido demuestra que, con una estrategia adecuada y una visión de largo plazo, es posible estabilizar e incrementar la producción de campos que llevan décadas en operación», agregan.

Precios y financiamiento

El conflicto en Medio Oriente está generando una fuerte volatilidad en los mercados internacionales de energía y poniendo nuevamente de manifiesto la importancia estratégica de contar con fuentes de abastecimiento diversificadas y confiables.

Para un país productor y exportador de petróleo como la Argentina, los precios internacionales más elevados pueden generar oportunidades de mayores ingresos y mejorar la rentabilidad de determinados proyectos. Sin embargo, también existen efectos negativos asociados a la incertidumbre, el encarecimiento de insumos, la logística y las condiciones de financiamiento. «Creemos que es importante distinguir los movimientos coyunturales del mercado de las tendencias de largo plazo. La Argentina tiene una oportunidad energética estructural que va mucho más allá de un conflicto geopolítico determinado», sostienen en Pecom.

Un escenario de precios elevados representa una oportunidad y sin dudas tiene un efecto positivo sobre la caja que permite acelerar algunos proyectos. Sin embargo, la estrategia de la empresa se basa en desarrollar una operación rentable y resiliente a valores de crudo del orden de los US\$ 60. «Para 2027 nuestro foco seguirá puesto en implementar los proyectos de terciaria que aumentan el factor de recobro habilitando producción incremental y desarrollo de reservas», declararon.

El acceso al financiamiento competitivo es un factor fundamental para una industria intensiva en capital y cuyos proyectos requieren horizontes de inversión prolongados. Por eso, la disponibilidad de crédito, sus costos y sus plazos pueden condicionar el ritmo de desarrollo de nuevos proyectos. Desde Pecom remarcan que «el desafío es seguir construyendo condiciones de estabilidad, previsibilidad y confianza que permitan movilizar capital hacia el sector energético».

Apuesta por la competitividad

La competitividad es uno de los ejes centrales de la transformación de la compañía. En el negocio convencional, donde trabaja con yacimientos maduros, elevados cortes de agua y costos operativos significativos, la eficiencia es una condición indispensable para sostener la actividad y habilitar nuevas inversiones.

Pecom está trabajando sobre tres grandes dimensiones. La primera es la excelencia operativa, revisando procesos, estructuras y modalidades de contratación para mejorar la productividad de nuestros activos. La segunda es la incorporación de tecnología, digitalización y herramientas de análisis de datos que nos permitan optimizar las operaciones y tomar mejores decisiones. Y la tercera es lograr la máxima eficiencia en la aplicación de técnicas de recuperación mejorada, aprovechando capacidades que Pecom desarrolló durante décadas en servicios petroleros, productos químicos e ingeniería.

El deseo de un RIGI para la producción convencional

Pecom trabaja con yacimientos que demandan inversiones permanentes para compensar el declino natural, tienen estructuras de costos diferentes de las del no convencional y, en muchos casos, cuentan con un potencial importante de recuperación adicional. En ese contexto, la compañía considera muy valiosas las iniciativas orientadas a mejorar la competitividad del sector, como la adecuación de regalías, la reducción de la presión tributaria y los esquemas de incentivo a la producción incremental.

«También creemos que sería positivo avanzar en mecanismos específicos similares al RIGI con montos más bajos acordes a la realidad del convencional para promover inversiones que permitan extender la vida útil de los yacimientos y aumentar el factor de recuperación de las reservas existentes», agregan.

En la empresa sostienen además que la agenda hidrocarburífera debe privilegiar las siguientes prioridades en los próximos dos años:

- La primera es consolidar la competitividad de toda la industria. «La Argentina tiene recursos extraordinarios, pero para transformarlos en producción e inversiones necesitamos seguir trabajando sobre costos, productividad, infraestructura, estabilidad regulatoria y condiciones de acceso al capital», afirman.
- La segunda es desarrollar todo el potencial de recursos, tanto convencionales como no convencionales. «Para eso necesitamos políticas diferenciadas que reconozcan las características de cada segmento y promuevan la incorporación de tecnología», insisten.
- La tercera es fortalecer una cadena de valor nacional competitiva y tecnológicamente desarrollada. «La oportunidad energética argentina no debería medirse solamente en barriles producidos o exportados, sino también en su capacidad para generar conocimiento, desarrollar proveedores, formar talento y consolidar una industria sostenible en el largo plazo», concluyeron._



De la fractura a la puesta en producción.

Innovación que resuelve. Ingeniería que transforma.

- Frac Stack
- FPDO
- Flowback & Well Testing
- TPF

www.prodeng.com.ar



Tecnología Nacional para grandes proyectos

Diseñamos, fabricamos e integramos sistemas para compresión, recuperación y tratamiento de gas, desarrollados a medida para cada aplicación.



VMC.COM.AR

INFRAESTRUCTURA ENERGÉTICA PARA POTENCIAR LA PRODUCCIÓN DE VACA MUERTA

TGS avanza con su megaproyecto de NGL's por US\$ 3.000 millones en Vaca Muerta

TGS proyecta poner en marcha en 2030 su desarrollo de líquidos del gas natural (NGL's), con una inversión de US\$ 3.000 millones. Además, prevé finalizar en el primer trimestre de 2027 la ampliación del Gasoducto Perito Moreno.

Transportadora de Gas del Sur (TGS) avanza con un proyecto de infraestructura para Vaca Muerta. En junio de 2026, la compañía confirmó la ejecución de su proyecto NGL's, que contempla una inversión estimada de US\$ 3.000 millones para procesar e industrializar los líquidos contenidos en el gas natural producido en la formación no convencional.

La iniciativa se desarrollará durante cuatro años y tiene prevista su entrada en operación en 2030. La obra ampliará la presencia de TGS en el midstream de la Cuenca Neuquina.

Desde la empresa señalaron que la industria argentina atraviesa uno de los momentos más relevantes de las últimas décadas. Sus recursos y capacidades técnicas pueden darle al país peso en el mercado energético internacional.

Sin embargo, advirtieron que el potencial productivo debe traducirse en crecimiento sostenible. Para

eso consideran necesario ampliar el transporte y el procesamiento de gas, fortalecer la cadena de valor y generar oportunidades de exportación.

Un sistema integrado desde Tratayén hasta Bahía Blanca

El Proyecto NGLs contempla infraestructura para captar, procesar, transportar y fraccionar los líquidos presentes en el gas natural de Vaca Muerta. Incluye un gasoducto de captación de 100 kilómetros y nuevas instalaciones de procesamiento en la planta de Tratayén, en Neuquén.

El desarrollo también comprende un poliducto entre Tratayén y Bahía Blanca. En esa ciudad, TGS construirá instalaciones de fraccionamiento y almacenamiento, además de ejecutar obras complementarias en la terminal marítima para posibilitar las exportaciones.

«Con este esquema, buscamos



ampliar el aprovechamiento de los componentes líquidos asociados al gas natural y desarrollar alternativas de comercialización. Integra la captación en la cuenca con la salida a mercados externos», indicaron desde la empresa.

En paralelo, TGS continuará con la ampliación del Gasoducto Perito Moreno y sus tramos finales, que representa una inversión de US\$ 700 millones. Según informó la empresa, las obras estarán finalizando durante el primer trimestre de 2027.

Estos trabajos forman parte de las inversiones destinadas a fortalecer la infraestructura de transporte y acompañar el aumento de la oferta de gas de la Cuenca Neuquina.

Para TGS, disponer de capacidad de transporte y procesamiento resulta indispensable para aprovechar los recursos hidrocarburíferos del país. «La infraestructura debe crecer en línea con la producción para facilitar el abastecimiento del mercado interno y abrir nuevas posibilidades de exportación», señalaron.

Digitalización e inteligencia artificial

La competitividad constituye otro eje de la estrategia de TGS. La compañía trabaja en la optimización de procesos, la digitalización y la incorporación de tecnologías que permitan mejorar la eficiencia y los estándares operativos. Entre las herramientas utilizadas se encuentran la automatización y el mantenimiento basado en la condición de los activos.

En esa clave, la inteligencia artificial se incorpora al análisis de grandes volúmenes de información, la detección temprana de desvíos, la optimización de procesos y el mantenimiento predictivo. También permite automatizar tareas repetitivas, anticipar situaciones operativas y asignar mejor los recursos.

Desde la compañía subrayaron que estas tecnologías deben complementar, y no reemplazar, la experiencia de los equipos. Su implementación requiere criterios de seguridad, responsabilidad y una adecuada gobernanza de los datos, con aplicaciones que aporten valor concreto a la operación.

«El objetivo es sostener la expansión de la actividad sin perder eficiencia. El crecimiento de la industria puede traducirse en más empleo, divisas y desarrollo, siempre que se sostengan condiciones de competitividad y una visión de largo plazo», agregaron.

YPF, PROVEEDOR INTEGRAL PARA LA INDUSTRIA OIL & GAS.

- 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

PERMITIRÁ AMPLIAR EL ALCANCE DE SUS PROYECTOS

Flowtex presenta su nueva perforadora

El nuevo equipo de 500 toneladas incorpora tecnología digital y amplía la capacidad para ejecutar cruces dirigidos de mayor longitud y diámetro.

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 perforadora permitirá ampliar significativamente el alcance de los proyectos ejecutados por Flowtex, especialmente en cruces especiales, ductos de gran diámetro y perforaciones de larga distancia para los sectores de energía, minería, agua y telecomunicaciones.

Con más de 36 años de trayectoria, Flowtex HDD S.A. se ha consolidado como el referente regional en la ejecución de cruces dirigidos de alta

complejidad. Su especialidad es garantizar la continuidad operativa de infraestructuras críticas en los entornos geológicos, hidráulicos y ambientales más exigentes.

La incorporación de este equipo no solo representa una expansión de capacidad operativa. También suma nuevas herramientas de control, autodiagnóstico y monitoreo digital que optimizan la seguridad, la precisión y la eficiencia en cada etapa de la perforación.

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: tiro/empuje: 500 t / 5.000 kN; torque de rotación: 180.000 Nm.; potencia instalada: 2 x Cummins de 410 kW; 820 kW totales; control mediante PLC, con autodiagnóstico y pantallas digitales de operación; registro y seguimiento de parámetros operativos, facilitando el análisis de desempeño y diagnóstico; sistemas de cámaras y monitoreo de sectores críticos del equipo; conectividad remota, desti-

nada a facilitar el soporte técnico y diagnóstico junto con el fabricante; y compatibilidad con los sistemas de navegación y guiado HDD utilizados por Flowtex, incluyendo Paratrack.

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 vena disponible para completar la instalación. Esto resulta particularmente relevante en: cruces de grandes ríos y zonas inundables; gasoductos y oleoductos de gran diámetro; cruces de mayor longitud para alejar puntos de entrada y salida de sectores ambiental o geotécnicamente comprometidos; proyectos con ventanas de ejecución restringidas; cruces bajo rutas, ferrocarriles e infraestructura existente; e instalaciones donde minimizar la intervención superficial constituye una condición crítica del proyecto.

La nueva perforadora forma parte de un programa más amplio de inversión de Flowtex HDD que comprende también la actualización de bombas de lodo de alto caudal, sistemas de preparación y reciclado de fluidos, barras de perforación de alta resistencia, herramientas de corte y ensanchadores para distintos tipos de formación, además del fortalecimiento de nuestra infraestructura de mantenimiento y soporte en obra.



EN EL STAND 5N-25 DE LA AOG 2026 EN EL ESPACIO DUAM

ABAC presenta sus últimos desarrollos tecnológicos

Como una de las principales innovaciones de este año, durante esta exposición propone una experiencia inmersiva a través de realidad virtual.

ABAC participará en el stand 5N-25, donde presentará sus últimas novedades, soluciones y desarrollos tecnológicos orientados a optimizar los procesos industriales. Como una de las principales innovaciones de este año, durante esta exposición propone una experiencia inmersiva a través de realidad virtual, que permitirá a los visitantes conocer y recorrer virtualmente un sistema generador hidráulico de alta presión montado sobre una estructura tipo Skid.

La experiencia permitirá acercarse de una manera diferente a una unidad diseñada para operaciones de prueba, mantenimiento y presurización de equipos y componentes utilizados en la industria del Oil & Gas. Su estructura robusta y compacta está pensada para facilitar el transporte y la instalación en campo, ofreciendo un funcionamiento seguro y confiable incluso en condiciones exigentes.

A través de esta propuesta de realidad virtual, ABAC busca acercar la tecnología a sus visitantes y brindar-

les la posibilidad de conocer y experimentar de manera anticipada la funcionalidad de una de sus soluciones para procesos de alta exigencia. De esta manera, el visitante puede comprender cómo funciona el equipo y visualizar su aplicación en campo antes de tener que utilizarlo en una situación real, complementando la experiencia con el equipamiento físico presente en el stand.

Con más de 46 años de trayectoria, ABAC se especializa en el diseño, fabricación y comercialización



de componentes para sistemas de presión, caudal y control de fluidos en aplicaciones industriales. Su experiencia le permite abastecer a industrias de procesos tales como petroquímicas, petróleo y gas, generación de energía, GNC y celulosa y papel. Su Sistema de Gestión de la Calidad está certificado por TÜV Rheinland, bajo la norma in-

ternacional ISO 9001:2015. La participación en la AOG Patagonia 2026 representa una nueva oportunidad para fortalecer el vínculo con clientes, profesionales y referentes de la industria, además de generar espacios de intercambio y presentar soluciones que acompañen los desafíos de un sector en constante evolución.

SOBRESALEN DUPLICAR NORTE, EL OLEODUCTO VMOS Y SOUTHERN ENERGY

Cómo avanzan los principales proyectos de exportación de hidrocarburos

Dos proyectos agregarán inicialmente 400.000 bpd de transporte de crudo en los próximos meses. Southern Energy mantiene el calendario para las primeras exportaciones de GNL en 2027. También asoman Argentina LNG y el proyecto NGLS.

POR NICOLÁS DEZA

Las exportaciones energéticas argentinas registrarán un salto cuantitativo de gran magnitud en los próximos años con el progresivo ingreso en operación de distintos proyectos de infraestructura de transporte y evacuación de petróleo, gas natural y líquidos. En el horizonte cercano aparecen la culminación del proyecto Duplicar Norte y la puesta en operación del oleoducto Vaca Muerta Oil Sur (VMOS), que inicialmente agregarán una capacidad de transporte de 400.000 barriles de petróleo (bpd). La nota distintiva la marcará la puesta en operación en 2027 del primer buque licuefactor del proyecto de Southern Energy (SESA), que supondrá el debut argentino en el mercado global de GNL.

A continuación, un repaso por los avances en los principales proyectos de evacuación y exportación de hidrocarburos hacia el Atlántico.

Petróleo crudo

La construcción del oleoducto VMOS, un proyecto que incluye un oleoducto de 437 kilómetros y una estratégica terminal portuaria que permitirá operar con los buques petroleros de máximo tonelaje, avanza firmemente hacia su primera exportación de crudo a comienzos de 2027.

La capacidad de transporte en VMOS será habilitada progresivamente. Inicialmente podrá transpor-



Barco transporta dos monoboyas al Puerto de San Antonio Este, en Río Negro, para el proyecto VMOS. Gentileza: YPF.

tar 180.000 bpd. En el segundo semestre de 2027 pasará a 390.000 bdp y en la tercera fase a 550.000 bdp.

El proyecto registra un avance global superior al 80%. El grueso de las obras en el último cuatrimestre de este 2026 se concentra en la obra marina. En noviembre se avanzará con la integración del conjunto del sistema offshore, que incluye un ducto submarino de 7 km y dos monoboyas del tipo CALM arribadas desde Medio Oriente, que permitirán operar con buques VLCC (Very Large Crude Carriers) por primera vez en el país.

LAS PRIMERAS OBRAS DE ARGENTINA LNG, EL PROYECTO DE 12 A 18 MTPA QUE LIDERA YPF JUNTO A ENI Y XRG (ADNOC), COMENZARÁN EN FEBRERO

La finalización de las conexiones offshore está prevista para diciembre. El proyecto es liderado por el consorcio VMOS, conformado por YPF, Vista, Pan American Energy

(PAE), Pampa Energía, Pluspetrol, Chevron Argentina, Shell Argentina y Tecpetrol, más la participación institucional de Gas y Petróleo de Neuquén (GyP).

En paralelo, Oleoductos del Valle (Oldelval) avanza hacia la inauguración de la primera etapa del proyecto Duplicar Norte a fines de este año, con una capacidad inicial de 220.000 bpd, que será expandida hasta 500.000 bpd durante 2027.

Duplicar Norte es un ducto de 207 km y de 24 pulgadas de diámetro que ampliará la capacidad de transporte entre Neuquén y Río Negro. El ducto se conectará tanto al sistema troncal de Oldelval como al VMOS.

Primeras exportaciones de GNL y confirmación de Argentina LNG

Las primeras exportaciones de GNL se esperan en el último cuatrimestre de 2027 con el comienzo de operación del primero de los dos buques de licuefacción que componen el proyecto de Southern Energy en el golfo San Matías, en las costas de Río Negro.

El primer buque, el Hilli Episeyo, está siendo refaccionado en Singapur antes de su arribo al país a mediados de 2027: podrá licuar y exportar 2,45 millones de toneladas anuales (MTPA) de GNL.

Para el 2028, con la llegada y puesta en operación del buque Esperanza (3,5 MTPA) y la finalización del gasoducto dedicado San Matías, el proyecto alcanzará su máxima capacidad de 6 MTPA, equivalentes a 27 millones de metros cúbicos de gas natural por día.

Las primeras tandas de caños para el gasoducto que tendrá 472 km y un diámetro de 36 pulgadas arribaron al país y están siendo trasladadas a la traza. El consorcio SESA está conformado por PAE, YPF, Pampa Energía, Harbour Energy y Golar LNG.

Por otro lado, las primeras obras de Argentina LNG, el proyecto de 12 a 18 MTPA que lidera YPF junto a Eni y XRG (Adnoc), comenzarán en febrero. El CEO y presidente de YPF, Horacio Marín, afirmó que la decisión

final de inversión se firmará el 26 de noviembre. El proyecto contempla una inversión global de US\$ 51.000 millones y entraría en operación comercial entre 2030 y 2031.

El diseño incluye la producción de gas rico en Neuquén, un gasoducto dedicado de 48 pulgadas, plantas de procesamiento, trenes de fraccionamiento de líquidos y dos buques flotantes de licuefacción, cuya capacidad conjunta será de 12 MTPA, ubicadas en el Golfo San Matías. Por otro lado, está pendiente la confirmación del proyecto LNG Del Plata (2,4 MTPA) anunciado por Camuzzi.

Separación y tratamiento de líquidos

En paralelo, el gas rico en líquidos de Vaca Muerta está acelerando inversiones en nuevos proyectos de separación, transporte, fraccionamiento y exportación de butano, propano y gasolina. Transportadora Gas del Sur (TGS) confirmó una inversión de US\$ 3000 millones en el proyecto NGLS, mientras que compañía Mega está por concretar la segunda y definitiva etapa de su proyecto de ampliación en Bahía Blanca.

TGS comenzó las obras del proyecto NGLS, una iniciativa que podría aportar alrededor de 2,4 millones de toneladas anuales de GLP comercial a plena capacidad. El proyecto incluye 4 módulos de procesamiento de gas, un poliducto de 573 km, una planta de fraccionamiento y una terminal de exportación. Estaría operativo hacia 2030.

Mega inauguró este año un nuevo tren de fraccionamiento en el Polo Petroquímico de Bahía Blanca, como parte de un plan integral con inversiones por US\$ 650 millones para elevar la capacidad de producción de líquidos a 7200 toneladas por año.

El proyecto «Ampliación Mega» contempla nuevas instalaciones en la Planta de Separación Loma La Lata, además de trabajos sobre el poliducto Loma La Lata-Bahía Blanca y en la planta de fraccionamiento ubicada en territorio bonaerense. La operación comercial está prevista para febrero de 2029._



EL PROVEEDOR ESTRATÉGICO EN CABLES ELÉCTRICOS PARA OIL & GAS

Entregas en 24hs.
Customized Solutions.
Flex Support.





La energía de crecer juntos



Acompañamos el desarrollo energético del país.

LA TRANSPORTISTA OPERA 11.300 KILÓMETROS DE GASODUCTOS

El plan de TGN: más inversiones y apuesta por la competitividad

La transportista plantea los desafíos para acompañar la expansión de la producción de gas, ampliar la infraestructura y reducir costos energéticos. Además, destaca el papel de las reglas claras y las inversiones de largo plazo.

El plan de inversiones obligatorias de TGN para el quinquenio 2025-2030, aprobado por el ex Enargas, contempla un presupuesto total de \$ 417.000 millones (a valores de junio del 2024). Desde el inicio de sus actividades hasta la fecha, las inversiones en el sistema de transporte de TGN no solo permitieron prácticamente triplicar la capacidad de transporte, sino que sustentaron la prestación del servicio en forma confiable y segura para todos sus clientes.

TGN está impulsando la construcción del Gasoducto Manuel Belgrano, que es una infraestructura clave para el país. Junto a una serie de obras complementarias, el proyecto contempla una inversión total del orden de US\$ 2200 millones. Esto servirá para fortalecer el sistema de TGN y así resolver el déficit de abastecimiento de gas en la zona centro, norte y litoral del país.

El gasoducto tendrá una extensión de 753 km, atravesará cinco provincias: Neuquén, Río Negro, La Pampa, San Luis y Córdoba. En función de la demanda existente por parte de industrias y centrales eléctricas en la zona de influencia y la demanda de exportación, se ha proyectado la obra para generar una capacidad inicial de abastecimiento del orden de 13 millones de metros cúbicos diarios, previéndose la puesta en funcionamiento para abril del 2029. Además de abastecer al mercado interno, sustituirá anualmente importaciones por US\$ 700 millones y permitirá exportaciones por US\$ 450 millones.

La transportista opera y mantiene más de 11.300 km de gasoductos propios y de terceros, con 22 plan-

tas compresoras en 17 provincias, conectando las cuencas neuquina, noroeste y boliviana con 8 de las 9 distribuidoras del país.

La apuesta por la competitividad

La competitividad es uno de los ejes centrales de la estrategia de TGN. «La Argentina tiene una oportunidad única que la va construyendo día a día, en la dirección correcta. En una industria intensiva en capital, con inversiones de largo plazo y elevados estándares de seguridad, ser competitivos significa operar con eficiencia, aprovechar al máximo la infraestructura existente y anticiparnos a las necesidades futuras del mercado», destacaron fuentes de la empresa.

En primer lugar, TGN trabaja sobre la eficiencia operativa mediante la incorporación de tecnología, la digitalización de procesos, el mantenimiento predictivo y la optimización del consumo energético de nuestras instalaciones. «Esto nos permite mejorar la productividad y fortalecer la confiabilidad, calidad y la seguridad del servicio», aclaran. En segundo término, avanza en la optimización de su cadena de valor con los proveedores de bienes y servicios. «Buscamos identificar oportunidades de incremento de la capacidad de transporte mediante adecuaciones tecnológicas y ampliaciones estratégicas», sostienen.

Finalmente, la compañía está enfocada en desarrollar proyectos que acompañen el crecimiento de Vaca Muerta, amplíen el abastecimiento de gas natural al mercado interno y



generen nuevas oportunidades de exportación. «Nuestra visión es que la competitividad de una compañía de transporte de gas no debe medirse únicamente por sus propios costos operativos, sino también por su capacidad para contribuir a reducir el costo energético del conjunto de la economía. Una red de transporte eficiente permite que el gas argentino llegue a más mercados, sustituya combustibles importados y fortalezca la competitividad de la industria nacional», aseguraron fuentes de la transportista.

Elogio de las reformas y del RIGI

Al ser consultados sobre las reformas que impulsó el gobierno y las asignaturas pendientes, desde TGN remarcan que «es importante reconocer los avances producidos en materia de estabilización de la macroeconomía, la mayor previsibilidad regulatoria y las reglas claras a partir de contar con cuadros tarifarios de actualización periódica y regular que paulatinamente se van

lar las necesidades de productores, transportistas, generadores eléctricos, industrias y potenciales compradores internacionales. La posibilidad de contar con compromisos comerciales de largo plazo es particularmente importante para respaldar inversiones de gran escala», subrayan desde TGN.

También consideran relevante avanzar en una planificación coordinada de la infraestructura entre los actores privados, que permita identificar las necesidades de transporte y evitar que la capacidad disponible se transforme en una limitación para el crecimiento. «La Argentina tiene el recurso, empresas con experiencia técnica y una oportunidad concreta de convertirse en un proveedor energético relevante para la región. El desafío es contar con la infraestructura para materializar ese potencial. Y TGN es un actor estratégico en este escenario», afirmaron desde la empresa.

Prioridades para los próximos años

En TGN remarcan que Vaca Muerta necesita consolidar su capacidad productiva con una oferta de gas de escala, competitiva y con demanda asegurada. Y en esta mirada la infraestructura debe no solo acompañar sino también anticiparse al crecimiento productivo y conectar esa producción con los centros de consumo y exportación.

Luego agregan que «los consumidores, clientes comerciales, industriales y las centrales eléctricas deben proyectar sus consumos y planificar el abastecimiento confiable y sustentable, entendiendo que el Estado fijó las condiciones macro y que ahora entre la oferta y demanda se deben establecer los acuerdos comerciales para darle la previsibilidad a cada uno de los eslabones de la cadena de valor». «Por supuesto, todo esto debe estar considerado en un clima de estabilidad macroeconómica, reglas claras en el largo plazo y mantenimiento de la seguridad jurídica basada en la previsibilidad y estabilidad del marco regulatorio», concluyeron.

AESA
Ingeniería, Fabricación,
Construcción y Servicios
para la Industria

AOG 2026
PATAGONIA
VISITANOS STAND A-40

Calfrac
www.calfrac.com

SEGURIDAD, CALIDAD, TECNOLOGÍA Y EXPERIENCIA EN PETRÓLEO Y GAS
Petróleo y Gas | Obras y Servicios O&M | Suministros | Alianzas
Polo Tecnológico | Tecnología I+D | INVAP | Sima Chek

INGENIERIA SIMA
ING. TOSELLO 1236
PARQUE INDUSTRIAL, NEUQUÉN | 299 449 0999 | www.sima.com.ar

CAROLINA LÓPEZ, DIRECTORA DE DESARROLLO DE NEGOCIOS – LATAM DE NABORS

«Nuestro objetivo no es recrear la cuenca del Permian en la Argentina, sino competir con ella»

Carolina López, directora de Desarrollo de Negocios para Latinoamérica de Nabors, analiza los desafíos de Vaca Muerta para competir con las principales cuencas del mundo. El acceso al financiamiento, la infraestructura y la incorporación de tecnología son claves para reducir costos y aumentar la productividad.

Vaca Muerta enfrenta el desafío de reducir costos y ganar competitividad para posicionarse entre las principales cuencas no convencionales del mundo. Carolina López, directora de Desarrollo de Negocios para Latinoamérica de Nabors, analiza el papel de la tecnología, el financiamiento y la infraestructura, y plantea la necesidad de desarrollar soluciones adaptadas a las condiciones locales. «Nuestro objetivo no es recrear la cuenca del Permian en la Argentina, sino competir con ella», sostiene.

¿Cómo definiría el momento que atraviesa la industria de Oil&Gas en la Argentina?

La industria argentina atraviesa una etapa de expansión con una oportunidad concreta de consolidarse como un proveedor relevante de energía para los mercados internacionales. Vaca Muerta es el principal motor de ese crecimiento y presenta una demanda creciente de tecnología, equipos y servicios especializados.

El desafío es acompañar ese potencial con infraestructura, financiamiento y condiciones que permitan sostener inversiones de largo plazo. Desde la perspectiva de una compañía de servicios como Nabors, la Argentina es un mercado estratégico, donde la capacidad de ejecutar operaciones seguras y eficientes será determinante para convertir los recursos disponibles en producción competitiva.

Con la expansión del mercado no convencional, la industria se encuentra ante una decisión importante: seguir las mismas curvas de aprendizaje de otras cuencas o aprovechar nuevas tecnologías y formas de colaboración para acelerar su desarrollo. Aprender de la experiencia internacional es valioso, pero Vaca Muerta necesita soluciones adaptadas a su propio entorno para competir globalmente por capital y por costos de producción.



CAROLINA LÓPEZ:
«UN ASPECTO FUNDAMENTAL ES SEGUIR AVANZANDO HACIA UN ACCESO MÁS ÁGIL Y PREVISIBLE AL MERCADO CAMBIARIO Y UNA MAYOR LIBERTAD PARA DISPONER Y TRANSFERIR DIVISAS»

¿Qué medidas están llevando adelante para mejorar la competitividad?

Nuestro enfoque de competitividad se centra en reducir el costo total del pozo mediante operaciones seguras, confiables y consistentes. Para lograrlo, combinamos equipos de alta especificación, capacitación, automatización y análisis de datos, junto con una mejor planificación del mantenimiento y de la logística para reducir tiempos no productivos.

En Nabors entendemos que la ventaja competitiva requiere adap-

tar las soluciones al entorno en el que se aplican. Por eso, los equipos que operamos en la Argentina no son simples réplicas de los que utilizamos en Estados Unidos: hemos adaptado equipamiento, procesos de trabajo, sistemas de automatización y modelos de servicios integrados a las necesidades de Vaca Muerta. Nuestro objetivo no es recrear la cuenca del Permian en la Argentina, sino competir con ella.

Una comparación útil es la Fórmula 1. Todos los equipos estudian las mejores prácticas y adoptan ideas probadas, pero ningún equipo gana un campeonato únicamente copiando el auto de otro. Para obtener una ventaja, debe desarrollar soluciones propias. Creemos que Vaca Muerta y su sector de servicios se acercan a ese momento: aprovechar la experiencia de otras cuencas y, a partir de ella, desarrollar capacidades que mejoren su posición competitiva.

Esto también requiere una colaboración más estrecha entre operadores y compañías de servicios para diseñar soluciones según los desafíos de cada campaña y evaluar su

contribución al costo total del pozo. La tecnología genera mayor valor cuando se integra con la experiencia operativa y con objetivos compartidos de desempeño.

¿Las dificultades para acceder a financiamiento a nivel internacional pueden transformarse en un cuello de botella para la industria hidrocarburífera?

Sí. La disponibilidad, el costo y los plazos del financiamiento pueden condicionar el ritmo de desarrollo de una industria que requiere inversiones significativas y períodos prolongados de recuperación.

Esto alcanza tanto a los operadores y los proyectos de infraestructura como a las compañías de servicios que deben ampliar o modernizar su capacidad. Los contratos de largo plazo, la previsibilidad regulatoria y la solidez de las contrapartes contribuyen a facilitar esas inversiones. El desafío también incluye a los proveedores locales, cuyo acceso a capital de trabajo y financiamiento es necesario para acompañar el crecimiento de la actividad.

¿Qué incentivos adicionales podría otorgar el gobierno para apuntalar la producción?

Desde la perspectiva de los servicios, resultaría valioso profundizar la previsibilidad de las condiciones fiscales y regulatorias y facilitar la incorporación de equipos, repuestos y tecnologías que permitan aumentar la productividad.

Un aspecto fundamental es seguir avanzando hacia un acceso más ágil y previsible al mercado cambiario y una mayor libertad para disponer y transferir divisas. Para las compañías que movilizan equipos y capital entre distintos países, la posibilidad de atender compromisos internacionales y recuperar las inversiones realizadas es un factor determinante en la evaluación de nuevos proyectos. Avanzar en estas condiciones facilitaría la asignación de capital a la Argentina y la ampliación de la capacidad necesaria para acompañar el crecimiento de la producción.

También ayudarían procesos aduaneros más ágiles, mecanismos que reduzcan la inmovilización de capital asociada a créditos fiscales y mejores condiciones de financiamiento para la cadena de proveedores. La coordinación entre Nación y provincias en permisos e infraestructura, junto con programas de formación técnica, contribuiría a que la capacidad de servicios acompañe el crecimiento de la actividad.

Si tuviera que sintetizar en tres prioridades la agenda hidrocarburífera argentina para los próximos dos años, ¿cuáles serían?

La primera es ampliar la infraestructura de transporte y exportación para que la capacidad de evacuación acompañe el crecimiento de la producción.

La segunda es consolidar condiciones que permitan sostener inversiones de largo plazo, con previsibilidad fiscal y regulatoria, acceso a financiamiento y mayor libertad de acceso al mercado cambiario y de transferencia de divisas.

La tercera es acelerar la productividad mediante tecnología, formación de talento y nuevas formas de colaboración entre operadores y compañías de servicios. Vaca Muerta debe aprovechar la experiencia internacional y desarrollar soluciones propias, adaptadas a su entorno, que le permitan competir con las cuencas no convencionales más maduras._



SALUD CORPORATIVA Y ATENCIÓN PERSONALIZADA

OSDIPP fortalece su cobertura médica para empresas del sector energético

Con más de 50 años de trayectoria y presencia en Neuquén desde 1993, OSDIPP ofrece cobertura médica de alcance nacional, beneficios diferenciales y herramientas digitales para empresas y colaboradores.

En un contexto en el que el bienestar de los colaboradores adquiere cada vez mayor relevancia para atraer y fidelizar talento, contar con una cobertura médica adecuada se convirtió en una decisión estratégica para las organizaciones. Con más de cinco décadas de trayectoria, OSDIPP ofrece una propuesta integral de salud que combina atención personalizada, prestaciones diferenciales y herramientas digitales para acompañar a las empresas y sus equipos de trabajo.

La entidad nació con el objetivo de brindar atención médica al personal de dirección de la industria del petróleo y sus familias. Con el paso de los años, amplió su alcance y actualmente acompaña a más de

200 empresas de distintos sectores de actividad, manteniendo una estrecha vinculación con la industria petrolera y energética, donde la cobertura de salud constituye un componente relevante de los beneficios destinados a los colaboradores.

Sus planes ofrecen alternativas adaptadas a las necesidades de cada organización. Según el plan elegido, incluyen descuentos de hasta el 80% en medicamentos, reintegros por atenciones fuera de cartilla, cobertura odontológica y óptica, y asistencia para viajes nacionales e internacionales. De esta manera, la entidad busca responder a las distintas necesidades de atención médica de sus afiliados y sus familias.

Con una red de más de 100.000

prestadores en todo el país, OSDIPP brinda cobertura de alcance nacional, una característica especialmente relevante para las empresas cuyos equipos desarrollan actividades o se trasladan entre distintas provincias. Esta disponibilidad permite acompañar a los colaboradores tanto en sus lugares habituales de residencia como durante sus desplazamientos por motivos laborales. La propuesta se complementa con un programa de beneficios adicionales para sus afiliados.

Cercanía, prevención e innovación

OSDIPP tiene presencia en Neuquén desde 1993 y cuenta con un Centro

de Atención al Público ubicado en Carlos H. Rodríguez 384. Allí brinda atención personalizada y asesoramiento a sus afiliados, como parte de una estructura de servicios que se extiende a todo el territorio nacional. Su presencia en la provincia permite mantener un vínculo directo con las empresas y los trabajadores de una de las principales regiones de actividad hidrocarburífera del país.

La entidad también promueve el cuidado de la salud en el ámbito laboral mediante asistentes en empresa, programas de bienestar, charlas médicas y distintas acciones de prevención y promoción de la salud integral. Estas iniciativas buscan acompañar a las organizaciones en

el desarrollo de entornos de trabajo más saludables y contribuir a incorporar el cuidado de la salud como parte de las políticas de bienestar de sus equipos.

En paralelo, OSDIPP incorporó herramientas tecnológicas que permiten a sus afiliados optar por una gestión 100% digital. A través de su sitio web y su aplicación móvil, pueden consultar la credencial y la cartilla médica, gestionar reintegros y autorizaciones, realizar videoconsultas de baja complejidad y solicitar turnos de manera remota. Estas funcionalidades permiten simplificar trámites y facilitar el acceso a los servicios de salud, independientemente del lugar donde se encuentre el afiliado.



SOSTENIBILIDAD

Contrini apuesta a la continuidad operativa y la gestión ambiental en Vaca Muerta

Con 65 años de trayectoria, Contrini consolida su presencia en Vaca Muerta y analiza nuevos proyectos de gestión ambiental y tratamiento de residuos.



Con 65 años de trayectoria, Contrini busca consolidar su presencia en Vaca Muerta, donde el crecimiento de la actividad hidrocarburífera exige a las empresas proveedoras mayor capacidad de respuesta, seguridad operativa, trazabilidad y cumplimiento ambiental.

La compañía familiar cuenta con unos 150 colaboradores y cinco unidades de negocio que integran transporte especializado, servicios ambientales y gestión de residuos. Su desembarco en la cuenca neuquina incluyó la incorporación al servicio de última milla de arena, para lo cual debió organizar en poco tiempo

una operación con 15 equipos y alrededor de 50 personas.

«Nuestra experiencia nos enseñó que en Oil & Gas no alcanza con llegar a una compañía: hay que demostrar capacidad de respuesta, responsabilidad y consistencia. Son mercados muy exigentes, donde las relaciones se construyen a partir del cumplimiento», señala Gaspar Contrini, gerente de Negocio Transporte y Residuos.

Otro de los ejes de desarrollo de la empresa es la gestión ambiental. Ante el crecimiento de la actividad, Contrini trabaja en un enfoque integral que contempla alternativas de recuperación, tratamiento y valorización

de residuos, con el objetivo de avanzar hacia modelos de economía circular.

En esa línea, la compañía estudia proyectos vinculados con la gestión y el reúso del flowback y del agua de producción, además de explorar alternativas para el tratamiento del cutting. Las iniciativas se encuentran en etapa de análisis y podrían incorporar alianzas con socios tecnológicos.

«Entendemos que ser local implica mucho más que tener una dirección o una base: implica estar presentes, conocer las problemáticas del territorio y generar valor real en la provincia», concluye Gaspar Contrini.

optimum.O&G

De los datos de campo hacia una producción más inteligente

Impulsamos la toma de decisiones mediante recomendaciones que optimizan la producción. Convertimos datos en inteligencia operativa, potenciando las capacidades cognitivas de nuestros clientes.

blcoil-gas.com

BLC Global

[company/blcoil-gas](https://www.linkedin.com/company/blcoil-gas)

PIONEROS POR HISTORIA, LÍDERES POR INGENIERÍA.



COMPONENTES DE INSTRUMENTACIÓN INDUSTRIAL PARA PRESIONES DE TRABAJO DE HASTA 30.000 PSI



ENTREVISTA A EMILIO WEBER, DIRECTOR COMERCIAL DE GALILEO

«El GNL puede reducir a menos de la mitad el costo del transporte»

El director comercial de Galileo Technologies analiza los desafíos de competitividad de Vaca Muerta, el avance del GNL en el transporte pesado y las oportunidades para los proveedores.

El crecimiento de Vaca Muerta abre nuevas oportunidades para la industria de servicios y tecnología, pero también plantea desafíos de competitividad. En diálogo con El Diario de la AOG Patagonia, Emilio Weber, director comercial de Galileo Technologies, analiza el potencial del gas natural para reducir los costos logísticos, las dificultades de financiamiento de los proveedores y los desarrollos tecnológicos que impulsa la compañía.

¿Cómo describiría el momento actual de la industria y cuáles son los principales desafíos para crecer?

La industria argentina vive un momento de enorme potencial. Vaca Muerta se consolidó como motor de la producción de hidrocarburos y abre la posibilidad de transformar al país en un exportador neto de energía. Pero para convertir ese potencial en desarrollo sostenido, el desafío central es bajar costos. Operar en la Argentina sigue siendo caro. Los costos financieros limitan la inversión; los laborales y sus cargas restan competitividad, y la logística tiene un peso

muy significativo. Cada pozo exige trasladar grandes volúmenes de materiales, como arena de fractura, durante cientos de kilómetros. Hoy ese transporte depende mayormente del gasoil. Desde Galileo vemos una oportunidad concreta: utilizar el propio gas de Vaca Muerta, convertido en GNL, para reducir costos y emisiones. También hacen falta reglas fiscales, regulatorias y macroeconómicas previsibles para inversiones que se evalúan a 10 o 20 años.

¿Qué cambios de mercado tuvieron mayor impacto en el último año?

El principal fue el avance del gas natural como combustible para el transporte. Crece el GNC en colectivos urbanos y comienza a desarrollarse el GNL en camiones de larga distancia, donde el costo por kilómetro puede ser menos de la mitad que con diésel. La reducción de subsidios al gasoil acercó su precio a valores de mercado y dejó más clara la ventaja económica del gas. Nuestra tecnología cubre toda la cadena, desde la compresión para estaciones de GNC hasta la produc-

ción y el transporte de GNL. Mover el transporte con gas argentino es una forma de agregar valor a Vaca Muerta y ahorrar divisas.

¿En qué segmentos identifica las mayores oportunidades de crecimiento?

La principal oportunidad está en el GNL de pequeña escala. Somos la única empresa que produce GNL en la Argentina desde hace más de diez años y demostramos que licuar gas cerca de su lugar de producción es viable técnica y económicamente. Vemos dos segmentos. Uno es el transporte pesado: el GNL ofrece una autonomía muy superior a la del GNC y puede reemplazar al diésel en los recorridos largos hacia Vaca Muerta. El otro es la exportación de GNL por camión a países limítrofes. Con plantas modulares y transporte criogénico podemos abastecer regiones sin gasoductos, como el sur de Chile, y sustituir combustibles importados más caros.

¿Cómo busca Galileo diferenciarse en el mercado?



Nuestra diferenciación se apoya en la experiencia demostrada. Fabricamos más de 1.000 compresores y tenemos más de 150 plantas Cryobox instaladas en más de diez países. Operan con distintas calidades de gas, climas, altitudes y regulaciones. Cada instalación aporta aprendizajes que incorporamos a la ingeniería.

Cuando un cliente evalúa un proyecto de GNC o GNL de pequeña escala, no compra una promesa ni un prototipo: accede a tecnología probada, con referencias y resultados medibles. Para una industria que necesita reducir riesgos y acelerar proyectos, contar con un proveedor local con experiencia global es una ventaja concreta.

¿Cómo evolucionó la relación comercial con las operadoras?

Hoy las operadoras tienden a concentrar su capital en los yacimientos y prefieren contratar servicios antes que invertir en equipos e infraestructura. El desafío es que el proveedor debe financiar esos activos y el capital de trabajo, en un país donde el crédito es escaso, caro y de corto plazo. Creemos que el camino es un modelo mixto: algunos proyectos justifican servicios integrales, mientras que en otros la operadora debería aportar el CAPEX y contratar la operación y el mantenimiento. Eso distribuye mejor el esfuerzo financiero y permite acelerar inversiones rentables.

¿Qué rol tienen la inteligencia artificial y la automatización?

Nuestros equipos generan datos diarios de presión, temperatura, consumo y rendimiento. Con inteligencia artificial desarrollamos modelos predictivos en tres frentes: anticipar necesidades de repuestos para reducir paradas, detectar señales de fallas antes de que ocurran y optimizar las condiciones de producción de cada equipo.

Ese conocimiento también vuelve a nuestra ingeniería y ayuda a diseñar soluciones más eficientes y confiables. Para el cliente se traduce en mayor disponibilidad, menores costos y previsibilidad.

¿Puede mencionar una innovación concreta?

DigiHub, nuestro sistema SCADA de monitoreo y control, supervisa en tiempo real plantas y compresores instalados en distintos lugares. La información alimenta una plataforma de IA que correlaciona cientos de parámetros operativos, detecta desvíos y permite definir las mejores condiciones de funcionamiento.

Así buscamos producir más volumen con el mismo equipo, reducir el consumo energético por unidad y aumentar la disponibilidad. Es una forma de convertir más de 30 años de experiencia operativa en una ventaja basada en datos.

¿Qué condiciones necesita la cadena de valor para despegar?

Primero, estabilidad y previsibilidad fiscal, cambiaria y regulatoria, junto con menores costos financieros y laborales. En el plano sectorial, los proveedores necesitan financiamiento de largo plazo a tasas razonables y esquemas de contratación equilibrados. Si toda la inversión recae en ellos, muchos proyectos se demoran o no se hacen. También es fundamental bajar los costos logísticos mediante infraestructura de carga, normativa e incentivos para usar GNC y GNL en corredores estratégicos. Finalmente, la cadena de valor debe poder exportar tecnología y gas, con reglas que no penalicen las ventas industriales al exterior y faciliten la integración regional. La Argentina tiene recursos, conocimiento y empresas para crecer junto con Vaca Muerta._

Energía que potencia

www.secco.com.ar

Soluciones energéticas para potenciar tu empresa

PROGRAMA DE

ACTIVIDADES

lunes 19/10

DÍA

1

La exposición estará abierta entre las 13.00 y las 20.00 hs.



Jornada JOG (Jóvenes Oil & Gas)

08.45 a 14.10 hs / Salón Tromen
*La carpa de Espacio Joven estará abierta desde 10:40 este día

08:45 h - 09:00 h
Apertura

09:00 h - 09:45 hs
Bloque 1: La industria que aprendió a transformarse

09:50 h - 10:35 hs
Bloque 2: Conectando Vaca Muerta con el Mundo: Del potencial a los mercados

11:10 h - 11:55 hs
Bloque 3: La red que impulsa la industria

12:00 - 12:45 hs
Bloque 4: Del primer paso al futuro

2:50 h - 13:30 hs
Resultados de la encuesta JOG + Sorteo + Cierre de Jornada

13:30 h - 13:35 hs
Cierre de Jornada

Conferencias en la AOG Patagonia

16.00 a 17.00 hs / Sala Lanín 2

Com. Sustentabilidad y Centro Pyme
Adeneu: “Vaca Muerta: ¿tema del momento o recurso del futuro?”



Fernando Halperín
/ IAPG

Conferencias de Expositores

Salas Lanin 1, 2 y 3, de 14 a 20 hs



Acto Inaugural

16.30 a 17.30hs / Salón Tromen

Palabras en este orden:



Ernesto López Anadón
/ Presidente de IAPG



Rolando Figueroa
/ Gobernador Pcia de Neuquén



Javier Milei
/ Presidente de la Nación

YouTube

Exclusivo por nuestro canal
EconoJournal

ECONO JOURNAL

ENERGY DAY

SAVE THE DATE

1 DIC, 8 AM

Club Hípico Alemán, Buenos Aires



SHELL ARGENTINA

Impulsamos Vaca Muerta, de Argentina al mundo





ORGANIZA IAPG