



JORNADA DE JÓVENES PROFESIONALES DE OIL & GAS

Con el foco en la formación de talentos para apuntalar el desarrollo hidrocarburiífero



DÍA 2

20 DE OCTUBRE 2026
NEUQUÉN — ARGENTINA



GOBERNADOR DE NEUQUÉN

Figueroa: «Se equivocan al pensar que Vaca Muerta es una lámpara como la de Aladino»



FERNANDO HALPERÍN, DEL IAPG

«Vaca Muerta es una oportunidad histórica para el desarrollo argentino»

TOMÁS BERTOTTO,
GERENTE GENERAL

La compañía neuquina ENSI opera y mantiene más de diez áreas petroleras

MÁS CAPACIDAD DE TRANSPORTE

Camuzzi Energía presentó el sistema Hexagon diseñado para GNC



"LA ECONOMÍA VA CONVERGER AL RIGI", DIJO EL PRESIDENTE

Con la presencia de Milei, comenzó en Neuquén la AOG Patagonia 2026

El presidente defendió el RIGI como herramienta para consolidar la llegada de capitales: «Ya hay más de US\$210.000 millones en proyectos anunciados, de los cuales el 45% son de petróleo y gas», aseguró al inaugurar la exposición petrolera junto al gobernador de Neuquén, Rolando Figueroa, y el titular del IAPG, Ernesto López Anadón.



PRESIDENTE DEL IAPG

Ernesto López Anadón: «Estamos en el mapa de la energía a nivel global»



FEDERICO RESIO, DE PRODENG

«La eficiencia es la condición para seguir en la cancha»



SBARBI OSUNA, DE CORAL ENERGÍA

«El financiamiento de largo plazo es clave para poder escalar proyectos»

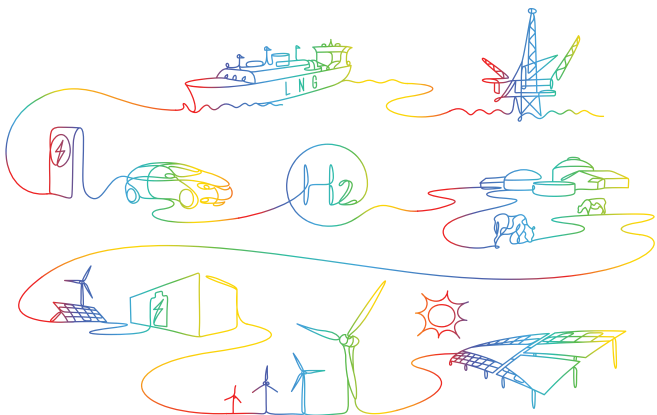


MÓNICA NAVARRO, GRUPO SERVICIOS MARÍTIMOS

«El Golfo San Matías está adquiriendo un rol clave para la salida de la producción»

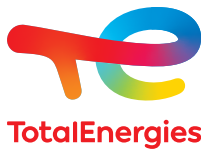
Driving energy transition

jbsa.com.ar



TotalEnergies avanza en el camino de la transición energética.

Descubrí nuestras acciones en totalenergies.com/energy-transition



EL PRESIDENTE DE LA NACIÓN EXPUSO EN LA EXPO PATAGONIA 2026

Milei: «En el largo plazo la economía argentina va a ser todo un RIGI, un lugar apto para las inversiones»

Milei defendió la vigencia del RIGI como la herramienta jurídica idónea para consolidar la llegada de capitales: "Gracias al RIGI ya hay más de US\$210.000 millones en proyectos anunciados, de los cuales el 45% son específicamente en el área de petróleo y gas. ¿Cómo puede tener costo fiscal una inversión que sin el RIGI jamás se hubiera hecho?", remarcó.



El presidente Javier Milei sostuvo que la economía argentina iniciará un proceso de transformación estructural en el cual la totalidad de la arquitectura tributaria y regulatoria del país que hoy caracteriza al Régimen de Incentivo para Grandes Inversiones (RIGI), terminará adaptándose a las condiciones de libre mercado y seguridad jurídica que plantea el marco normativo vigente. La consolidación de ese nuevo esquema tendrá a los desarrollos de Vaca Muerta como el motor principal, junto a la minería, el agro y la economía del conocimiento.

Con esa premisa como eje conceptual y político de su mensaje, el jefe de Estado encabezó este lunes la inauguración oficial de la Expo Patagonia 2026 en las instalaciones del Espacio Duam, en la ciudad de Neuquén que reúne hasta el jueves a más de 550 empresas del sector.

"En algún momento va a haber una convergencia, la economía va a converger al RIGI. No vamos a hacer que el RIGI converja a la estructura nefasta que hundió al país, sino que en el largo plazo la economía argentina va a ser todo un RIGI, un lugar apto para las inversiones", ratificó el mandatario durante la apertura formal del encuentro hidrocarburífero más relevante del país, organizado por el Instituto Argentino del Petróleo y del Gas (IAPG).

Milei defendió la vigencia y eficacia del RIGI como la herramienta jurídica idónea para consolidar la llegada de capitales: "Gracias al RIGI

ya hay más de US\$210.000 millones en proyectos anunciados, de los cuales el 45% son específicamente en el área de petróleo y gas. ¿Cómo puede tener costo fiscal una inversión que sin el RIGI jamás se hubiera hecho? Un proyecto que no existe paga cero impuestos", argumentó el Presidente frente a los cuestionamientos formulados por diversos analistas técnicos sobre el impacto tributario de la medida.

La presencia del mandatario representó un hito de trascendencia para la industria hidrocarburífera. Se trató de la primera oportunidad en la historia en que un jefe de Estado asiste a la inauguración de esta cumbre de energía en la provincia de Neuquén, rompiendo con la práctica habitual de las gestiones previas que enviaban a secretarios o ministros de Energía en representación del Poder Ejecutivo Nacional.

Durante la ceremonia de apertura, Milei estuvo acompañado por el gobernador provincial, Rolando Figueroa, el jefe de Gabinete, Diego Santilli, el secretario coordinador de Energía y Minería, Daniel González, el presidente y CEO de YPF Horacio Marín, y el presidente del IAPG, Ernesto López Anadón, entre muchas otras autoridades. Se trató, además, de la segunda visita oficial del Presidente a Neuquén durante su período de gobierno, tras su recorrida por el yacimiento no convencional Loma Campana en agosto de 2024.

Al abordar los fundamentos macroeconómicos y productivos de

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. — Artegraf 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.



IMPULSANDO UN FUTURO
MÁS LIMPIO Y EFICIENTE

www.qm-equipment.com





TRANSFORMANDO EL POTENCIAL DE VACA MUERTA EN REALIDAD

Nuevo Centro de Servicio Vista Alegre en Neuquén





VICTORIO PODESTA

COMBUSTIBLES - GAS NATURAL - LUBRICANTES

comercial@vpodesta.com

www.vpodesta.com

(011) 4700-0171

su gestión, el Presidente contrapuso que "durante una década, Vaca Muerta funcionó a media máquina, con precios pisados, cepo y miedo. Cuando cambiamos las reglas, en menos de tres años pasamos a exportar como nunca", afirmó el mandatario, vinculando la aceleración de los desarrollos masivos a la eliminación de las trabas comerciales y a la liberalización del mercado de hidrocarburos formalizada desde el inicio de su administración.

Las estadísticas de producción expuestas durante el discurso graficaron el salto cuantitativo de los desarrollos shale. "La misma Vaca Muerta que en 2023 producía unos 310.000 barriles diarios en promedio, gracias al cambio de modelo de nuestra gestión, hoy produce más del doble: en agosto de 2026 superó los 670.000 barriles diarios", detalló el jefe de Estado.

En la misma línea, extendió la evaluación al desempeño del sector en el territorio nacional al resaltar que "en todo el país se pasó de unos 635.000 barriles diarios en 2023 a 932.000 en agosto de 2026, récord histórico para la Argentina, superando con creces el máximo histórico de 1998, después de 27 años sin volver a ese nivel".

El crecimiento del volumen extraído tuvo su correlato en la dinámica del comercio exterior y en el incremento de los saldos exportables de crudo, y "en 2023 se pasó de exportar en promedio unos 128.000 barriles por día a lo que va de 2026 el promedio ya duplica ese número, y en julio llegará a exportar casi 330.000 barriles diarios. En menos de tres años pasamos de ser un país que apenas se autoabastecía a ser un exportador de petróleo de primer nivel de la región", señaló el Presiden-



MILEI: «DURANTE UNA DÉCADA, VACA MUERTA FUNCIONÓ A MEDIA MÁQUINA, CON PRECIOS PISADOS, CEPY Y MIEDO. CUANDO CAMBIAMOS LAS REGLAS, PASAMOS A EXPORTAR COMO NUNCA»

te, al ponderar el viraje en la balanza comercial energética, que pasó de registrar un rojo de US\$5.000 millones anuales a consolidar un superávit comercial cercano a los US\$10.000 millones.

"¿Ustedes se imaginan que hoy, que estamos generando en el sector energético más de US\$10.000 millones de superávit, si estuviéramos con este contexto internacional y la política del barril criollo? En lugar de estar sumando 10.000 millones, seguramente hoy estaríamos cerca de US\$20.000 millones abajo", enfatizó el Presidente. Según su análisis, mantener el esquema de subsidios y precios controlados ante la coyuntura global habría llevado al país a un desequilibrio de divisas insostenible y a una crisis inflacionaria.

En su tradicional fuerte tono político y económico de sus discursos, Milei abordó la inserción comercial internacional de la Argentina y la

evolución de los indicadores macroeconómicos de estabilidad, destacando la acumulación de reservas internacionales por parte del Banco Central, la contención de la tasa de inflación y la vigencia de un programa fiscal con superávit financiero como garantías para sostener el crecimiento de la actividad privada y la competitividad exportadora en los próximos años.

"Durante casi 20 años le compramos gas a Bolivia, y hoy el gas de Neuquén cruza Bolivia para llegar a Brasil. Nuestro gas ya llega a Chile, a Uruguay y a Brasil", puntualizó Milei en otro de los ejes de la presentación dedicada a la infraestructura de transporte y la reconfiguración de la integración energética regional, especialmente en la comercialización de gas natural. En ese sentido, remarcó la reversión de los flujos del sistema de transporte hacia el norte del país y el envío a mercados limítrofes con un promedio diario de exportación de 8 Mmm3/d y picos que superaron los 10 Mmm3/d.

En relación con los grandes proyectos de infraestructura privada que buscan ampliar la capacidad de evacuar la producción no convencional, el Presidente repasó las principales iniciativas en marcha tanto en el segmento del petróleo como en el del gas natural licuado (GNL). En ese aspecto, citó el arribo a las costas de Río Negro de las dos monoboyas correspondientes al oleoducto Vaca Muerta Oil Sur (VMOS), una obra proyectada en US\$3.000 millones orientada a habilitar la exportación de crudo por hasta 15.000 millones de dólares al año desde Punta Colorado. En materia de licuefacción, ratificó el inicio de las operaciones de exportación de GNL hacia mercados europeos a partir de 2027._

Efecto riqueza y el debate sobre el derrame

En un tramo de su exposición en Neuquén, el presidente Javier Milei abordó las críticas sobre el alcance de las inversiones hidrocarburíferas y cuestionó las lecturas que afirman que la actividad no convencional no impacta en la economía real. "Por supuesto que Vaca Muerta derrama y derrama en todo el país", sostuvo el mandatario en una apertura que colmó las instalaciones del edificio principal del espacio Duam.

En un discurso de carga política ya pensando en las elecciones generales de 2027, el presidente rechazó la definición teórica del concepto derrame. "En el capitalismo no se derrama nada -aseveró. Quienes hablan del derrame son profundamente ignorantes y construyen la falacia del hombre de paja, porque un acuerdo libre entre partes beneficia a ambas por igual".

Para explicar la dinámica de las inversiones en el sector, el jefe de Estado apeló a la teoría del efecto riqueza para graficar cómo el ingreso de capitales dinamiza el consumo, el empleo y los servicios asociados. "Se omite uno de los efectos más importantes, que es el efecto riqueza que genera la inversión. Cuando ingresa una masa de recursos, ese dinero se destina a consumo e inversión, generando una cadena de nuevos productos, empleos y salarios en múltiples sectores", argumentó el Presidente.

En esa línea, remarcó que los proyectos desarrollados bajo el Régimen de Incentivo para Grandes Inversiones y las obras de infraestructura financiadas por el capital privado actúan como multiplicadores de la actividad económica en todo el territorio nacional, desestimando los cuestionamientos sobre el aislamiento del sector primario exportador.



Estamos haciendo realidad Vaca Muerta.



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





EQUIPAMIENTO INTEGRAL PARA LA INDUSTRIA





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







EL DISCURSO INAUGURAL DEL GOBERNADOR DE NEUQUÉN EN LA AOG

Figueroa: «Se equivocan al pensar que Vaca Muerta es una lámpara de Aladino, que se frota y surge riqueza»

El mandatario destacó el crecimiento de la actividad, y anticipó que tendrá una reunión con YPF este miércoles por la caída de la participación de las empresas neuquinas como proveedoras locales. También planteó medidas para ampliar la infraestructura.

«Nos duele cuando desde tan lejos algunos dicen que nos va bien porque tenemos Vaca Muerta. Se equivocan al pensar que es una lámpara como la de Aladino, que se frota y surgen riquezas». Con esa definición, el gobernador de Neuquén, Rolando Figueroa, cuestionó a quienes atribuyen el crecimiento de la provincia únicamente a los recursos de la formación, durante el acto inaugural de la Conferencia Argentina Oil&Gas (AOG) Patagonia 2026. «Hay mucho camino recorrido para llegar al momento que estamos viviendo», agregó.

«Hace muchos años veíamos cómo sacaban el gas y el petróleo de nuestro subsuelo pagándolo a la mitad de lo que valía en el mundo. No solo perdía Neuquén, perdíamos todos los argentinos», insistió el mandatario provincial, que dio su discurso antes del presidente Javier Milei.

En la misma línea, Figueroa destacó la estabilidad monetaria que, afirmó, «da otro horizonte, gracias a la mayor previsibilidad». También celebró la participación de técnicos provinciales en la redacción de la ley de hidrocarburos: «Estuvimos trabajando en silencio durante el primer verano de esta gestión, para redactar una norma que se adecúe a lo que necesitaba la provincia. Eso fue posible gracias al gobierno nacional, a sus equipos técnicos y, por supuesto, a la decisión política del presidente».

Sobre la incorporación del upstream al Régimen de Incentivo de Grandes Inversiones (RIGI), una medida que la provincia había pedido al ministro de Economía, Luis Caputo, sostuvo: «Salió por una decisión del presidente, y termina reactivando a toda la industria. Nos permitió ser mucho más competitivos». Y agregó: «Algunos se quieren apropiarse de todas las ideas, pero esto es un trabajo en equipo».

El reclamo por una mayor participación local

El gobernador valoró a las pymes neuquinas, «que han estado en las buenas y en las malas» y a los dirigentes Marcelo Rucci, del sindicato de Petróleo y Gas Privado, y Manuel «Chiqui» Arévalo, de Petroleros Jerárquicos, que «han participado en forma madura en la defensa de los intereses de los trabajadores». También pidió un aplauso para los trabajadores: «Hoy, mientras nosotros estamos calentitos en este evento, están pasando frío en distintos pozos».

Sobre el vínculo con las operadoras, celebró un cambio de paradigma: «El gobierno anterior no les exigía muchas cosas porque estábamos necesitados en las finanzas públicas, y para pagar el aguinaldo se les pedía cooperación a las operadoras. Hemos cambiado esa relación», destacó y agregó: «Hoy Neuquén tiene el programa de becas más importante de América del Sur, el Instituto Vaca Muerta y el prefinanciamiento de infraestructura por parte de las empresas». El gobernador calificó este último punto como «un hecho inédito en la Argentina y casi milagroso».

Sin embargo, advirtió: «Este año vimos que se ha caído la participación de las empresas neuquinas» y anticipó que este miércoles mantendrán una reunión «muy importante» con YPF.

La apuesta por energía más barata

Figueroa aprovechó la oportunidad para realizar una nueva propuesta a la industria: «¿Cómo podemos generar energía que alimente a Vaca Muerta con una ventaja competitiva, mucho más barata, que nos per-

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

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.

ESPACIO DUAM | NEUQUÉN
Stand 2E-30 (Hall 2)

TR3S G
AMBIENTAL

GRUPO G&G

G&G
SERVICIOS

mita asentar en Rincón de los Sauces y en varios lugares a la industria con un costo de la energía de menor valor?». Sobre este punto, adelantó que ya están trazadas las primeras líneas de trabajo con el ministro de Economía, con foco en la promoción de la zona de gas seco.

También repasó obras: la ampliación de más de 100 kilómetros de la red de gas, más de 1.000 kilómetros de rutas y diez nuevas escuelas técnicas para eliminar las aulas tráiler, que pasaron de 700 a menos de 300. «Recibimos una provincia muy injusta, donde faltaba gas en los lugares desde donde queríamos vender gas al resto del mundo», dijo. Sobre la seguridad de la provincia, sostuvo: «El que vende droga acá la pasa mal, porque lo vamos a buscar».

En el plano provincial, repasó la seguridad jurídica, la ley de regalías variables vinculada al GNL y la desgravación de Ingresos Brutos para la producción primaria, y anticipó que trabajan para que en 2028 queden exentas de este impuesto las empresas que promuevan el empleo neuquino. «Hay un intangible que a veces no se valora lo suficiente, que es la paz social», afirmó.

Sobre el vínculo con otras jurisdicciones del país, dijo: «No competimos con otras provincias, sino contra los que venden en el mundo

lo mismo que nosotros». Y destacó que más de 5.000 empresas de Santa Fe, Córdoba, Buenos Aires, Mendoza y La Pampa participan como proveedoras de Vaca Muerta y tributan en sus provincias.

«EL DESAFÍO ES GENERACIONAL. LA ÚLTIMA GRAN OPORTUNIDAD DE NEUQUÉN ES TAMBIÉN LA ÚLTIMA GRAN OPORTUNIDAD DE LA ARGENTINA», AFIRMÓ ROLANDO FIGUEROA.

Hacia el fin de su discurso, volvió sobre la relación con la Nación y la contrastó con gestiones anteriores: «Hemos escuchado durante años a personas que desde Buenos Aires nos decían: ‘Quédense tranquilos ustedes, los patagónicos, que tienen menos de un habitante por kilómetro cuadrado. Si nos va bien a nosotros, algo les va a tocar’. Es la primera vez que, si a Neuquén le va bien, estamos convencidos de que le va a ir bien a

la Argentina. Y si a la Argentina le va bien, le va a ir mejor aún a Neuquén».

«¿Y por qué es importante decir esto? Porque necesitamos provincias independientes, provincias que puedan volar. Y lo que sentimos con este gobierno es que jamás nos ha puesto el pie encima. Al contrario, este gobierno nos ha invitado a producir, y por supuesto estamos contentos», remarcó frente a la comitiva presidencial que acompañó a Javier Milei al evento. «Defender Neuquén no es pelearse con el gobierno nacional, es poder sentarse a la mesa y acordar los objetivos en común», insistió.

Figueroa concluyó su discurso remarcando que «no podemos tener objetivos personales o de un partido político, para ver si metemos un concejal más o un concejal menos, este desafío es generacional. La última gran oportunidad que tiene Neuquén es la última gran oportunidad que tiene la Argentina», sentenció, y dio paso a Javier Milei, a quien recibió con una bienvenida «a nuestra querida tierra del trabajo» y de quién se diferenció: «No tenemos el mismo proyecto político, tenemos pensamientos diferentes y seguramente los vamos a seguir teniendo. Eso no quita que podamos tener el mismo objetivo: que la Argentina sea grande y próspera de una vez por todas»._

Prometheus: la innovación argentina en la fractura

QM Equipment, una empresa de Mar del Plata con más de 20 años de trayectoria, desarrolló Prometheus, un fracturador hidráulico impulsado 100% a gas natural que ya opera en Vaca Muerta. El equipo utiliza un motor adaptado para esta aplicación y lleva más de un año en el campo, con varias unidades en funcionamiento. La experiencia permitió resolver desafíos operativos y consolidar la confiabilidad de la tecnología. El desarrollo también impulsó nuevas soluciones para abastecer de gas a las operaciones de fractura. La propuesta incluye el transporte y suministro mediante módulos de GNC hasta las locaciones, sistemas de regulación y control de presión y caudal para abastecer múltiples equipos y tecnologías de tratamiento basadas en el efecto Joule-Thomson (JT). Además, incorpora espectrometría en línea para monitorear en tiempo real la composición del gas. Así, la empresa amplió su propuesta desde el desarrollo de un equipo específico hacia una solución integral para llevar, acondicionar, tratar y distribuir el gas necesario para las operaciones en cada etapa del proceso productivo.



Potenciando el desarrollo de VACA MUERTA



LÓPEZ ANADÓN ASEGURÓ QUE «ESTAMOS EN EL MAPA DE LA ENERGÍA A NIVEL GLOBAL»

«Sin Vaca Muerta, Argentina estaría importando gas y petróleo por 30.000 millones de dólares al año»

El presidente del IAPG estimó en la inauguración de la AOG Patagonia 2026 que este año el superávit energético será de US\$ 10.000 millones. «Estamos realmente haciendo un aporte importantísimo a la economía», sostuvo.



«Estamos en el mapa de la energía a nivel global». Con esa definición, el presidente del Instituto Argentino del Petróleo y del Gas (IAPG), Ernesto López Anadón, estimó en el acto inaugural de la séptima AOG Patagonia que el saldo de la balanza comercial de energía rondará los 10.000 millones de dólares este año. «Estamos realmente haciendo un aporte importantísimo a la economía», sostuvo en el evento que compartió con el presidente Javier Milei y el gobernador de Neuquén, Rolando Figueroa.

El titular del IAPG planteó además que el crecimiento acelerado de la producción hidrocarburífera puede llevar el superávit comercial energético a entre 30.000 y 40.000 millones de dólares.

López Anadón situó ese aporte en un cambio de escala del sector. «Los analistas internacionales, en algún momento los mencioné, ya están considerando a la Argentina cuando hacen los cálculos de oferta global a futuro, tanto de gas como de petróleo», afirmó. Para el dirigente, esa incorporación a las estimaciones internacionales refleja el lugar que empieza a ocupar el país como proveedor de energía.

En ese contexto, señaló que la nueva edición de la muestra en-

LÓPEZ ANADÓN: «DURANTE MUCHOS AÑOS, EL AGRO HA SIDO EL SOSTÉN DE LAS CUENTAS PÚBLICAS EN TODO EL PAÍS. ENTONCES ES JUSTO QUE AHORA NUESTRA ACTIVIDAD TAMBIÉN SIRVA PARA FORTALECERLAS»

cuentra a la Argentina «llegando casi al millón de barriles de petróleo por día», con una producción impulsada por el crecimiento no convencional. Pero acompañó ese reconocimiento con una defensa del aporte de los yacimientos convencionales, tanto en gas como en petróleo, y de su participación en el abastecimiento del mercado interno.

Explicó que los crudos convencionales, más pesados que el de Vaca Muerta, resultan fundamentales para balancear la carga de las refinерías y aumentar la producción de gasoil. La expansión del shale, de ese modo, fue presentada junto con el papel que conserva la producción convencional dentro del sistema energético argentino y de las necesidades de refinación.

Tres factores claves para el incremento de la producción

El presidente del IAPG identificó tres factores detrás del incremento de la producción: la aplicación de alta tecnología, las ganancias de eficiencia operativa y un nuevo clima de negocios. Se detuvo especialmente en el segundo. «Esto lo recalco fuertemente, porque es uno de los puntos donde se está centrando la competitividad de la cuenca neuquina y de las otras cuencas, sobre todo cuando enfrentemos competencias a nivel global», expresó.

En cuanto a las condiciones para invertir, destacó la Ley Bases, el Régimen de Incentivo para Grandes Inversiones (RIGI) y el diálogo público-privado. Atribuyó a ese marco parte del impulso a los desembolsos del sector y a los compromisos asumidos para los próximos años. «Esto es, en otras palabras, es crecimiento con inversión, con trabajo, y con una excelente articulación público-privada», resumió.

Sin enumerar montos ni proyectos particulares, repasó el alcance de las inversiones en plantas de tratamiento, oleoductos, gasoductos, instalaciones de separación de líquidos del gas, plantas de gas natural li-

cuado, puertos y fertilizantes. Explicó que revisar ese conjunto de obras permite advertir tanto la magnitud de lo realizado como la de los compromisos futuros de la industria.

Uno de los datos centrales del discurso fue la evaluación de los recursos técnicamente recuperables de Vaca Muerta que el IAPG terminó por pedido de la Secretaría de Energía de la Nación. López Anadón informó que el estudio determinó un volumen de 30.600 millones de barriles de petróleo y remarcó la abundancia de los recursos de gas y crudo de la formación neuquina.

LÓPEZ ANADÓN: «POR LOS RECURSOS TÉCNICAMENTE RECUPERABLES, VACA MUERTA VA A SER UN PROYECTO NETO DE EXPORTACIÓN POR MUCHOS AÑOS POR VENIR»

«Son recursos técnicamente recuperables, son muy abundantes, y superan con creces los 100 años de consumo de gas y petróleo de Argentina», afirmó. Ese horizonte fue uno

de los argumentos con los que sostuvo la posibilidad de desarrollar una actividad exportadora durante muchos años. Al mismo tiempo, advirtió que la disponibilidad de recursos debe leerse dentro de un mercado internacional en el que otros países también buscan atraer capitales y compradores.

«Estamos compitiendo por inversiones, por mercados, con desarrollos en otras regiones del planeta», señaló. La advertencia retomó su énfasis en la eficiencia: el potencial de Vaca Muerta se proyecta sobre un escenario de competencia global, en el que la industria argentina deberá sostener las condiciones necesarias para colocar su producción.

López Anadón destacó que el desarrollo no convencional permitió revertir la necesidad de importar energía. «Argentina estaría importando todos los días del año gas y petróleo, por un valor de unos 30.000 millones de dólares al año», aseguró sobre lo que ocurriría sin esos recursos. Advirtió que ese gasto aumentaría con la caída de la producción convencional, y subrayó que hoy el país exporta ambos hidrocarburos durante todo el año.

El impacto sobre los proveedores ocupó otro tramo de su intervención. Citó un estudio realizado por el IAPG años atrás, según el cual las 37 principales operadoras eran abastecidas por cerca de 10.000 empresas, de las cuales el 80% eran pymes. Esas firmas facturaban, en promedio, unos 4.000 millones de dólares anuales a ese grupo de operadoras, de acuerdo con los datos que presentó.

López Anadón sostuvo que el crecimiento de la actividad también ampliará esa cadena de valor y extenderá sus efectos económicos al resto del país. En materia laboral, ubicó el empleo directo del sector en unos 70.000 trabajadores y el indirecto entre 250.000 y 300.000. Añadió que, al incorporar los puestos inducidos, especialmente en las localidades donde se desarrolla la actividad, la cifra se duplica.

«Este empleo también va a crecer con la actividad», anticipó. Por eso, señaló que durante la exposición se presentarán planes de capacitación para incorporar personas a las operaciones, las construcciones y los servicios. La formación de trabajadores quedó así vinculada con las necesidades concretas que abre la expansión de los proyectos y de las empresas proveedoras.

Hacia el cierre, amplió la mirada al aporte de la energía a las cuentas públicas. «Durante muchos años, el agro ha sido el sostén de las cuentas públicas en todo el país. Entonces es justo que ahora nuestra actividad también sirva para fortalecerlas», afirmó.

La muestra agrupa a más de 550 empresas en unos 25.000 metros cuadrados, según precisó. «En estos momentos estamos con una oportunidad única», sostuvo, al destacar el potencial energético de la Argentina._



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.

EJECUTIVOS COMPARTIERON EXPERIENCIAS EN LA JORNADA DE JÓVENES PROFESIONALES

Vaca Muerta se prepara para crecer con más infraestructura y nuevos profesionales

Referentes de operadoras, transportistas y proveedores analizaron los desafíos de la industria. El avance de las obras de exportación, la competitividad y la formación de talento atravesaron los cuatro bloques de la jornada.

El crecimiento de Vaca Muerta ya necesita nuevas obras de transporte, proveedores capaces de acompañar la escala de los proyectos y profesionales que puedan sostener esa expansión. Esos desafíos recorrieron la Jornada de Jóvenes Profesionales de la AOG Patagonia, donde representantes de empresas e instituciones compartieron experiencias sobre la transformación del sector y las oportunidades para quienes empiezan su carrera.

La salida al mercado internacional tuvo un lugar central. Gustavo Chaab, CEO de VMOS, anticipó que la compañía espera cargar el primer barco en el primer trimestre de 2027.

La industria que aprendió a transformarse

En el primer bloque, Juan Manuel Ardito, director ejecutivo de Operaciones de YPF; Martín Bengochea, vicepresidente de Cuenca Neuquina y Vaca Muerta de Tecpetrol; Rodrigo Luján, gerente de Perforación, Terminación e Instalaciones de Pozo de Pan American Energy; y Juan Martín Gandolfo, COO de Quintana Energy, repasaron los cambios que permitieron desarrollar el no convencional.



Ardito describió el paso de las salas de control a centros desde los que se opera el campo, con pozos automatizados e intervenciones remotas sobre las instalaciones. Explicó que YPF procesa más de 2.000 millones de datos por día y que incorpora especialistas para aprovechar esa información. La tecnología se combina con un modelo industrial que busca reducir los tiempos desde la construcción de la locación hasta la puesta en producción.

«Esto es un conjunto, no podemos hacer nada solos», afirmó sobre

el trabajo con los proveedores. Para el ejecutivo, el desarrollo todavía ofrece un amplio recorrido: «Vaca Muerta es una realidad, pero sigue siendo una enorme oportunidad que tenemos que aprovechar».

Bengochea puso números al aprendizaje de Tecpetrol. Recordó que al comienzo de Fortín de Piedra perforaban pozos con ramas laterales de 1.500 metros en 38 o 40 días. «Hoy estamos en pozos que están en 3.500 o más y perforamos en 15, 16 días. El salto de productividad de performance ha sido notable», señaló.

«Entonces, la clave creo que es el proceso, más que el diseño en sí», sostuvo Bengochea.

Luján explicó que la planificación pasó del pozo individual al conjunto de la locación y remarcó que la búsqueda de eficiencia debe preservar la seguridad. «Hay cuestiones en la construcción del pozo que son innegociables», aseguró, en referencia a la integridad y al control del pozo. Gandolfo, por su parte, repasó el crecimiento de Quintana a través de adquisiciones y mencionó un proyecto de dos pozos piloto no convencionales en Cañadón Amarillo, en el sur de Mendoza.

Conectando Vaca Muerta con el mundo: del potencial a los mercados

El segundo panel reunió a Ricardo Hösel, gerente general de Oldelval; Jimena Meschiati, directora de Desarrollo de Negocios y Relaciones Institucionales de Total Austral; Carlos Ranzani, director de Operaciones de TGN; y Chaab. El eje fue cómo conectar la producción con la demanda local y los mercados de exportación.

Chaab informó que el ducto de VMOS, de 435 kilómetros, está com-

pleto y que avanza las estaciones de bombeo y las instalaciones de la terminal en Punta Colorada.

«Esperamos el primer trimestre del año que viene cargar el primer barco y de una manera eficiente y segura», afirmó. Explicó que la asociación entre productores permitió reunir capacidad técnica y financiera para construir una salida común al Atlántico. La coordinación con Oldelval incluye interconexiones en Allen para recibir el crudo que llegará a la nueva terminal.

JUAN MANUEL ARDITO (YPF) EXPLICÓ QUE YPF PROCESA MÁS DE 2.000 MILLONES DE DATOS POR DÍA Y QUE INCORPORA ESPECIALISTAS PARA APROVECHAR ESA INFORMACIÓN.

Hösel describió Duplicar Norte, una obra de 200 kilómetros y US\$400 millones destinada a acompañar el desarrollo del norte de Vaca Muerta. Al repasar Duplicar Plus, destacó la formación de equipos especializados y las dificultades de ejecutar grandes obras en un contexto cambiante. «Uno puede en estas obras, y en otras en Argentina, planificar muchísimo, tener una ingeniería de detalle al detalle, pero hay cosas que uno no controla», expresó. Identificó el clima y la macroeconomía entre esos factores.

En gas, Ranzani presentó una propuesta de TGN para construir un gasoducto de 753 kilómetros entre Tratayén y La Carlota, con capacidad inicial de 13 millones de metros



Transporte

Movimiento de suelos

Servicios a perforación

Servicios a completación

25

AÑOS

www.tsbsa.com.ar



cúbicos diarios. También describió las ampliaciones necesarias para elevar la capacidad de reversión del Gasoducto Norte de 15 a 29 millones de metros cúbicos diarios y abastecer tanto a las provincias del norte como a mercados externos.

Meschiati mencionó que Total Austral trabaja en una ampliación de Aguada Pichana para llevar la planta a 16 millones de metros cúbicos diarios y en el desarrollo de San Roque, un bloque de shale oil. Subrayó que los proyectos deben resistir escenarios menos favorables: «No evaluamos nuestros proyectos con precios de crudo de 90 o 100 dólares».

La red que impulsa la industria

El tercer bloque puso el foco en las empresas que prestan servicios. Participaron Carlos Etcheverry, CEO del Grupo Clusterciar; Pablo Azar, subgerente de Energía y Minería del Centro PyME-ADENEU; y Luis Eduardo Lanziani, director de Desarrollo de Proveedores de Tecpetrol.

«En general, las operadoras, ex-

cepto algunos casos, casi el 90% de nuestra operación está ejecutada por nuestros proveedores», señaló Lanziani. Explicó que una relación estratégica supone desarrollar conocimiento y compartir objetivos a largo plazo, con mejoras simultáneas en velocidad, calidad, seguridad y rentabilidad.

«Las operadoras somos los directores de la orquesta, que ponemos el foco, el ritmo, decimos cuándo uno entra, cuándo entra el otro, pero los que marcan la diferencia son los proveedores», afirmó.

Etcheverry identificó el financiamiento como una de las principales barreras. «Todas las PYMES que vamos creciendo, necesitamos capital de trabajo», sostuvo. Explicó que la expansión requiere recursos para equipamiento y para sostener la actividad antes de cobrar, en un contexto de tasas y márgenes exigentes.

Azar remarcó que ganar contratos demanda planificar el crecimiento, profesionalizar la estructura y desarrollar mandos medios. También destacó las asociaciones entre firmas locales y empresas de

otros lugares para responder a los requerimientos de la industria. Lanziani sintetizó otro reto: «Yo creo que el mayor desafío actual es la consistencia de los resultados».

Del primer paso al futuro

En el último bloque, José Sebastián Carriquiry, gerente de Talento y Cultura de PECOM; Rodrigo Varela, Talent Sr. Manager de Tecpetrol; Susana Colman, Talent Acquisition Lead de Halliburton Argentina; y Evangelina Perri, coordinadora académica del Instituto de Formación Técnica Vaca Muerta, abordaron la inserción laboral y el desarrollo de carrera.

Varela precisó que las prácticas y los programas de jóvenes profesionales están diseñados para personas sin experiencia o con una trayectoria inicial. «A la experiencia la van a ir sumando con todas las experiencias que están planificadas dentro de cada uno de los programas», afirmó. La preparación para las entrevistas, las preguntas y el conocimiento de la empresa permiten reconocer el potencial de los postulantes.

JIMENA MESCHIATI (TOTAL AUSTRAL) SUBRAYÓ QUE LOS PROYECTOS DEBEN RESISTIR ESCENARIOS MENOS FAVORABLES: «NO EVALUAMOS NUESTROS PROYECTOS CON PRECIOS DE CRUDO DE 90 O 100 DÓLARES»

Perri informó que aproximadamente 300 egresados participaron de dos jornadas de talento con empresas socias. El Instituto les ofrece talleres para preparar currículums y entrevistas, y una base de perfiles para esas compañías. «La preparación implica saber mostrar lo que uno sabe, conocer la industria, investigar sobre las distintas empresas que componen a la industria y también construir vínculos», señaló.

«Nosotros tenemos la seguridad operativa como eje estratégico, eje transversal de toda la formación», sostuvo. Destacó el uso de simuladores, laboratorios y un pozo escuela para acercar a los estudiantes a situaciones reales y ayudarlos a descubrir sus intereses.

Colman recomendó conocer las condiciones del puesto, los diagramas y el alojamiento antes de acep-

tar una oferta. «Creo que los candidatos y los futuros profesionales se enfrentan a una forma de vida que también los atraviesa a nivel de sus relaciones sociales», expresó.

Carriquiry subrayó la responsabilidad de las compañías de acompañar las relocalizaciones con información clara, integración y conversaciones frecuentes con los líderes. «Entonces, hablar a tiempo de alguna insatisfacción o algún dolor, posiblemente con tu líder, con las personas de capital humano, etcétera, puede resolver las cosas a tiempo», explicó.

La formación técnica, el aprendizaje en el campo y el acompañamiento de las empresas serán clave para que los nuevos profesionales puedan construir una carrera y sostener, desde sus puestos de trabajo, la expansión de Vaca Muerta._

Primeros pasos en la industria

Los programas de prácticas y de jóvenes profesionales son una puerta de entrada para quienes todavía no tienen experiencia. Rodrigo Varela, de Tecpetrol, explicó que el aprendizaje está previsto dentro de esos recorridos, con mentores y rotaciones. También mencionó la convocatoria a prácticas de verano.

Susana Colman, de Halliburton, recomendó investigar mejor qué hace cada empresa y aprovechar los encuentros para conocer sus valores, sus búsquedas y las características de los puestos. Antes de aceptar una oferta, aconsejó preguntar por el diagrama, el alojamiento y el seguimiento de carrera.

Evangelina Perri, del Instituto de Formación Técnica Vaca Muerta, presentó las acciones de vinculación con empresas y una base de talentos de sus egresados. La preparación incluye currículum, LinkedIn y entrevistas.

La búsqueda de empleo también puede comenzar entre los proveedores. Luis Eduardo Lanziani, de Tecpetrol, invitó a recorrer todos los stands y conocer todas las oportunidades de esas firmas: «No pongan una expectativa en por dónde entran. Entren a trabajar».

Impulsando el futuro en el corazón de Vaca Muerta

La producción de Neuquén se transforma en obras

Escaneá y descubrí los cambios

1000 razones. 1000 obras.

Neuquén está cambiando

ORGANIZA IAPG

IMPRESIÓN 3D

Manufactura Aditiva Metálica

Del archivo digital al prototipo metálico

Desarrollo y codesarrollo de prototipos para los desafíos del Oil & Gas



**Geometrías
complejas**

Canales internos y
formas de difícil
mecanizado.



**Rediseño y
optimización**

Desarrollos para
reducir masa e
integrar funciones.



Series cortas

Prototipos y lotes
reducidos sin
herramental dedicado.



Obsolescencia

Alternativas para
piezas discontinuadas
o sin planos.

¿Qué componente necesitás desarrollar u optimizar?
www.conuar.ar • info@conuar.com



LA MIRADA DE FERNANDO HALPERÍN, INTEGRANTE DEL IAPG

En un escenario global de creciente demanda de energía y persistencia de los combustibles fósiles, Vaca Muerta no es solamente el principal activo energético de la Argentina: su potencial debe analizarse desde una perspectiva que trascienda los negocios y las inversiones, y contemple su impacto estratégico como proveedor de energía a nivel mundial, con los desafíos ambientales y las oportunidades de crecimiento económico que puede generar el desarrollo de la cuenca.

De esta forma propone pensar Vaca Muerta Fernando Halperín, coordinador del Plan de Comunicaciones del Instituto Argentino del Petróleo y del Gas (IAPG).

«La idea es poner a Vaca Muerta en contexto, para entender para qué sirve y preguntarnos si es algo que está de moda o si es un recurso que va a seguir teniendo importancia en el futuro. En el siglo XXI necesitamos la energía para vivir y producir. No podemos vivir sin energía hoy. Es algo que nos atraviesa», dijo Halperín durante su exposición en la Conferencia Argentina Oil&Gas (AOG), titulada «Vaca Muerta: ¿tema del momento o recurso del futuro?».

La meta de US\$ 50.000 millones

El integrante del IAPG planteó que Argentina podría alcanzar exportaciones energéticas por US\$ 50.000 millones en 2033, un monto que comparó con el aporte del complejo agroexportador. «Tenemos que aprovechar ese recurso que nos ofrece una formación como Vaca Muerta y dinamizar la economía», afirmó.

Aun así, para Halperín la verdadera oportunidad «consiste en transformar Vaca Muerta en producción, abastecimiento y exportaciones; y la competitividad dependerá de inversiones sostenidas y de acceso a los mercados».

Emisiones y uso de la energía

Halperín no quiso omitir el impacto negativo del desarrollo de los hidrocarburos: «Toda la energía que utilizamos se la pedimos a la naturaleza y la mayor parte genera gases de efecto invernadero (GEI). Para obtener algunos recursos tenemos que quemarlos y, al hacerlo, generamos emisiones que representan un problema enorme», explicó Halperín.

Sin embargo, remarcó que la producción y el uso de la energía también tienen muchos impactos positivos. «Que Neuquén sea la única provincia que crece está relacionado con el hecho de que es productora de energía. Si no tenemos en cuenta esos impactos positivos, podemos tomar decisiones equivocadas», dijo. En ese sentido, se refirió al caso europeo, donde las restricciones medioambientales a la generación de energía derivaron en problemas de abastecimiento tras la guerra entre Rusia y Ucrania. «Y se dieron cuenta de que tomaron una mala decisión», sentenció.

Vaca Muerta, la oportunidad para el desarrollo argentino más allá de los negocios

El coordinador del Plan de Comunicaciones del Instituto Argentino del Petróleo y del Gas (IAPG) proyecta exportaciones energéticas por US\$ 50.000 millones.

POR LOANA TEJERO



Una transición que todavía no desplaza a los combustibles fósiles

Según los datos expuestos por el coordinador del IAPG, los combustibles fósiles representan alrededor del 81% de la matriz energética mundial y los hidrocarburos explican aproximadamente el 54%. Pese al avance de las renovables, el carbón, el petróleo y el gas siguen siendo centrales para la generación eléctrica y la industria, sobre todo en los países desarrollados como Estados Unidos, China o Rusia. «Las renovables vienen a abastecer una parte del crecimiento de la demanda mundial de energía. Por ahora, lo que tenemos es una adición energética, no una transición. El mundo sigue moviéndose con carbón, petróleo y gas, porque necesita esos recursos», sostuvo.

En este escenario global, Halperín destacó las debilidades y fortalezas de Argentina. En el país el gas natural representa alrededor del 53% de la matriz energética, sumado a que dispone de recursos hidroeléctricos, renovables y nucleares. «La Argentina es un país gasífero. La mitad de nuestra matriz energética corresponde al gas natural y prácticamente no utilizamos carbón. Tenemos abundantes recursos de gas, alternativas renovables e hidráulicas y una tradición en energía nuclear», remarcó.

Entre las debilidades del sistema, advirtió: «Quedamos muy ata-

FERNANDO HALPERÍN: «QUEDAMOS MUY ATADOS AL GAS Y AL PETRÓLEO. TENEMOS UNA ALTA DEPENDENCIA DE LOS HIDROCARBUROS Y UNA BAJA DIVERSIFICACIÓN»

dos al gas y al petróleo. Tenemos una alta dependencia de los hidrocarburos y una baja diversificación». Además, mencionó las dificultades para desarrollar proyectos y la falta de infraestructura para reducir costos, abastecer centros urbanos y ampliar las exportaciones.

La relevancia de Vaca Muerta en la escala productiva

Frente al declino de yacimientos convencionales, Vaca Muerta abrió la posibilidad de incrementar la oferta mediante técnicas no convencionales. «Vaca Muerta tiene la roca generadora y también la roca reservorio. Allí inyectamos agua, arena y productos químicos para fisurar la roca. A través de esas fracturas hacemos que el gas y el petróleo puedan desplazarse. Eso es la fractura hidráulica. Este proceso no es simple ni barato. Depende de las condiciones económicas. El recurso está, pero para aprovecharlo ne-

FERNANDO HALPERÍN: «LAS CUENCAS ARGENTINAS REÚNEN UNOS 802 BILLONES DE PIES CÚBICOS DE GAS NO CONVENCIONAL, DE LOS CUALES 308 BILLONES CORRESPONDEN A VACA MUERTA»

cesitamos que las inversiones sean viables», remarcó.

Desde el descubrimiento de petróleo en Comodoro Rivadavia, en 1907, se perforaron alrededor de 80.000 pozos en el país. De ese universo, unos 29.000 permanecen activos y 3.984 son no convencionales. Estos últimos producen alrededor del 70% del petróleo argentino. «Eso cambió totalmente la historia de nuestra producción de gas y petróleo. Hace 70 años que estamos extrayendo hidrocarburos y hoy vemos declinos en las cuencas maduras. Vaca Muerta nos permite modificar esa perspectiva y contar con recursos para sostener la producción durante muchos años», planteó.

Según los datos expuestos, las

cuencas argentinas reúnen unos 802 billones de pies cúbicos de gas no convencional, de los cuales alrededor de 308 billones corresponden a Vaca Muerta. Para la formación, mencionó recursos petroleros estimados en 16.000 millones de barriles, frente a una producción acumulada nacional de 12.600 millones entre 1907 y 2022.

Infraestructura para exportar

En petróleo, Halperín destacó el proyecto Vaca Muerta Oil Sur (VMOS), que conectará la cuenca neuquina con Punta Colorada, en Río Negro. «Tenemos el proyecto VMOS, un oleoducto para poder exportar. Las boyas que se instalan allí van a permitir cargar los buques petroleros más grandes del mundo, que hoy no llegan a la Argentina porque no teníamos la infraestructura necesaria», explicó.

En gas, repasó dos iniciativas para exportar gas natural licuado (GNL). La primera es la de Southern Energy, que prevé instalar dos unidades flotantes de licuefacción, con capacidad conjunta de seis millones de toneladas anuales, y construir un gasoducto dedicado de 472 kilómetros, con inversiones por US\$ 15.000 millones durante 20 años y con el objetivo de llegar a los mercados de América Latina, Asia y Europa.

También mencionó Argentina LNG, liderada por YPF junto con ENI y XRG (ADNOC), que contempla la construcción de un gasoducto de unos 520 kilómetros, un poliducto paralelo y dos unidades flotantes con capacidad conjunta inicial de 12 millones de toneladas anuales, además de instalaciones portuarias y desarrollo de yacimientos.

«Tenemos que aprovechar estos recursos que nos ofrece Vaca Muerta y exportarlos al mundo, porque nos van a sobrar», concluyó Halperín.

Carbón: el combustible que resiste

Aunque la transición energética ocupa un lugar central en las agendas internacionales, el carbón continúa teniendo un peso significativo en el abastecimiento mundial. Fernando Halperín advirtió que representa más de una cuarta parte de la energía global y que su combustión genera elevadas emisiones de gases de efecto invernadero. «Hay solamente 12 países que queman el 90% del carbón. Entre ellos están algunos de los países más ricos de la tierra como Rusia, China y Estados Unidos. Lo hacen porque es económico y porque les da competitividad a sus industrias», dijo. China es uno de los principales fabricantes de paneles solares y aerogeneradores, pero mantiene una fuerte dependencia del carbón para generar electricidad. Una reducción acelerada de su consumo supone desafíos para una estructura productiva que necesita energía abundante para sostener su actividad. Para Halperín «el caso muestra la complejidad de la transición: incorporar renovables no implica necesariamente reducir el uso de combustibles fósiles. En un mundo donde la demanda energética continúa creciendo, el desafío es ampliar el abastecimiento y reducir las emisiones sin perder de vista los costos económicos y sociales del proceso».



GESTIÓN BASADA EN DATOS E INCORPORACIÓN PROGRESIVA DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL

ENSI: ingeniería y tecnología al servicio de la industria del Oil & Gas

ENSI nació en la provincia de Neuquén como operadora de la Planta Industrial de Agua Pesada y en la actualidad opera y mantiene más de diez áreas petroleras concesionadas por las principales compañías del sector, consolidando una trayectoria basada en la confianza, la calidad y el compromiso.

POR LIC. TOMÁS BERTOTTO (*)



La industria del Oil & Gas atraviesa una etapa de fuerte crecimiento y transformación que exige a las empresas de servicios una capacidad cada vez mayor para adaptarse, innovar y responder con rapidez a los desafíos operativos. En ENSI entendemos que este nuevo escenario requiere experiencia, cercanía con el cliente, capacidad de anticipación y una profunda vocación por la mejora continua.

Nuestra historia nos dio una base sólida. ENSI nació como operadora de la Planta Industrial de Agua Pesada, una de las instalaciones industriales más complejas del país, experiencia que permitió formar generaciones de profesionales altamente especializados y desarrollar capacidades técnicas que hoy se encuentran al servicio del Oil & Gas. Actualmente operamos y mantenemos más de diez áreas petroleras concesionadas por las principales

compañías del sector, consolidando una trayectoria basada en la confianza, la calidad y el compromiso.

Desde que asumimos esta nueva etapa de gestión nos propusimos un objetivo claro: poner al cliente en el centro de cada decisión. Queremos comprender en profundidad qué necesita cada operador, cuáles son sus desafíos y cómo podemos ayudarlos a alcanzar mejores resultados. Para ello fortalecimos el contacto directo con nuestros clientes, promoviendo una presencia más activa en los yacimientos y en los lugares donde ocurren las operaciones. Creemos que las mejores soluciones nacen del conocimiento de la realidad de campo, del diálogo permanente y del trabajo conjunto.

Queremos que nuestros clientes nos vean más bien como socios estratégicos capaces de acompañarlos frente a los desafíos que enfrenta una industria cada vez más dinámi-

ca y competitiva.

La ingeniería ocupa un lugar central en esa visión. Contamos con equipos multidisciplinarios dedicados a analizar problemas, identificar oportunidades de mejora y desarrollar soluciones técnicas orientadas a optimizar procesos, aumentar la confiabilidad de los activos y mejorar la eficiencia operativa. Estamos convencidos de que el verdadero valor de la ingeniería no está en los informes o los diagnósticos, sino en su capacidad para resolver problemas

concretos y generar resultados para nuestros clientes.

Otro de los pilares de esta transformación es la incorporación de tecnología, la digitalización de procesos, las herramientas colaborativas, el monitoreo predictivo de activos, la gestión basada en datos y la incorporación progresiva de inteligencia artificial a distintos ámbitos de la organización. No vemos la tecnología como un fin en sí mismo, sino como una herramienta para mejorar la comunicación, agilizar la toma de decisiones y brindar un mejor servicio.

Al mismo tiempo, continuamos ampliando nuestro portafolio de soluciones. Hoy acompañamos a nuestros clientes con servicios de mediciones ambientales, seguridad e higiene laboral, laboratorio químico, monitoreo de condición de equipos, asistencia técnica especializada e ingeniería aplicada a la resolución de problemas operativos. También avanzamos en el desarrollo de soluciones innovadoras para la intervención de pozos y en nuevas tecnologías vinculadas a la gestión de activos industriales.

Este crecimiento se apoya en un Sistema de Gestión Integrado certificado bajo normas internacionales de calidad, ambiente y seguridad. Entendemos que la excelencia operativa sólo es posible cuando los procesos son robustos, auditables y orientados a la mejora continua. Nuestro desafío es construir una organización donde la calidad no dependa de personas individuales sino de una forma de trabajo compartida por toda la empresa.

Como empresa nacida en Neuquén, también mantenemos una relación de colaboración permanente con la provincia, acompañando iniciativas que contribuyen al desarrollo productivo, tecnológico e industrial de la región. Llevamos en nuestro ADN la cultura del trabajo, el esfuerzo y la capacidad de adaptación que caracterizan a esta tierra y que han acompañado el crecimiento de la actividad energética argentina durante décadas.

Mirando hacia adelante, creemos que la industria va a demandar organizaciones cada vez más ágiles, capaces de combinar experiencia operativa, conocimiento técnico y tecnología. Ese es el camino que estamos profundizando en ENSI. Queremos seguir evolucionando junto a nuestros clientes, entendiendo sus necesidades antes de que se conviertan en problemas y aportando soluciones que generen valor real.

Porque el futuro de la industria no pertenecerá a quienes simplemente reaccionen a los cambios, sino a quienes sean capaces de anticiparlos y convertirlos en oportunidades. Ese es el desafío que asumimos todos los días en ENSI.

(*) Gerente General. Especialista en Ingeniería en Reservorios.



Soluciones energéticas para potenciar tu empresa

Energía que potencia

www.secco.com.ar

VMC Oil & Gas

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

FEDERICO RESIO, CEO DE PRODENG

«La eficiencia es la condición para seguir en la cancha y cada vez más se juega en superficie»

La arena que mantiene abierta la fractura en los pozos de la formación Vaca Muerta también erosiona equipos y cañerías. Para Federico Resio, CEO de ProdEng, gestionarla con ingeniería propia y control remoto separa una operación que cumple de una que rinde. Un detalle de las soluciones tecnológicas.

POR FEDERICO RESIO*



En Vaca Muerta, la eficiencia dejó de ser una ventaja. Es la condición para seguir en la cancha. Y cada vez más se juega en superficie. La cuenca opera en modo factoría: más etapas por día, tiempos de pad más cortos, ventanas más ajustadas. A ese ritmo, cada minuto perdido en una maniobra, un montaje o una transición entre etapas impacta fuerte en el costo del pozo.

En ProdEng, el hilo conductor de nuestros servicios es la gestión de la arena de fractura. La misma arena que sostiene la fractura abierta erosiona equipos y cañerías, durante el bombeo y cuando el pozo entra en

producción. Aprender a controlarla sin destruir los equipos fue nuestro primer logro. Sobre esa base nacieron cuatro líneas: Frac Stack y FPDO en completación; Flowback y TPF en producción.

En los cuatro servicios desarrollamos soluciones tecnológicas que escucharon muy de cerca las necesidades de nuestros clientes y que hoy nos permite diferenciarnos.



RESIO:
«**SOMOS UNA EMPRESA LOCAL DE 400 PERSONAS, EN EL MERCADO DESDE 2009 Y CON 13 AÑOS EN NO CONVENCIONAL. CRECER AL RITMO DE VACA MUERTA EXIGE EFICIENCIA**»

En Frac Stack, con FOCUS 2 llevamos el control de la operación analógica a la digital: comando remoto desde sala de control, datos para decidir más rápido y menos personas expuestas junto a equipos bajo presión. QHSE y eficiencia, juntas. Y sumamos válvulas Service Less que reducen sustancialmente el NPT.

En Flowback operamos pads en forma remota, con sistemas de alerta inteligentes, y optimizamos montajes y transportes con ingeniería propia.

En TPF, el diseño modular acorta fuertemente los tiempos de montaje y deja plantas 100% controladas desde sala de control.

Somos una empresa local de cerca de 400 personas, en el mercado desde 2009 y con 13 años en no convencional. Crecer al ritmo de Vaca Muerta exige procesos eficientes y algo que no se compra: formar talento y que cada uno sea protagonista de lo que hace.

Seguimos apostando: estamos sumando un tercer set de Frac Stack, proyectamos crecer entre 15 y 20% en Flowback y tenemos planes de inversión fuertes para 2027 y 2028.

Innovación que resuelve. Ingeniería que transforma. Los esperamos en nuestro stand.

** Socio fundador y CEO de ProdEng.*

En la Expo AOG 2026 ProdEng se ubica en stand 4L-03.

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

CASUCCI

www.casucci-sa.com

TERMINAL VMOS, RÍO NEGRO, ARGENTINA

CONSTRUIMOS PARA TRANSFORMAR

GAS Y PETRÓLEO | ENERGÍA | PROYECTOS INDUSTRIALES

sacde

BYD | Neuquén

Llegamos al corazón energético del país

Somos Movilidad del Futuro, concesionario oficial BYD.

BYD SHARK

ACCEDÉ A LA PREVENTA

Alto Comahue Shopping, Neuquén

BYDMDF



PERMITE TRANSPORTAR CUATRO VECES MÁS QUE OTRAS ALTERNATIVAS

Camuzzi Energía presenta el sistema Hexagon diseñado para el transporte de GNC

La compañía participa de la Expo AOG 2026 con dos de sus principales propuestas para la industria energética: el sistema Hexagon TITAN para transporte de GNC y equipos TECPESA para maniobras de Hot Tapping y Stopple, una tecnología que permite efectuar intervenciones sobre cañerías en servicio sin interrumpir el flujo de gas.

Camuzzi Energía presenta en la Expo AOG 2026 sus soluciones para acompañar el desarrollo de proyectos productivos, industriales y energéticos en todo el territorio na-

cional. La principal novedad de esta edición es la exhibición del primer sistema Hexagon incorporado por la compañía en la Argentina, una tecnología de última generación di-

señada para el transporte de gas natural comprimido (GNC) mediante gasoductos virtuales. El equipo permite transportar hasta 12.700 m³ de gas por módulo,

LA INCORPORACIÓN DEL NUEVO SISTEMA HEXAGON EN EL PAÍS FORTALECE UNA PROPUESTA INTEGRAL QUE ABARCA TODA LA CADENA DE ABASTECIMIENTO ENERGÉTICO.

casi cuatro veces más que otras alternativas disponibles en el mercado local, representando un salto significativo en términos de capacidad, eficiencia logística y sustentabilidad. Gracias a su diseño basado en livianos cilindros, el sistema ofrece una capacidad de transporte significativamente superior a las soluciones convencionales, reduciendo la cantidad de viajes necesarios para abastecer un mismo volumen de gas y contribuyendo a optimizar la operación de proyectos ubicados en zonas sin acceso a infraestructura tradicional. La incorporación del sistema Hexagon fortalece una propuesta integral que abarca toda la cadena de abastecimiento energético. A la comercialización de energía y el transporte de GNC mediante gasoductos virtuales se suman soluciones para su acondicionamiento y regulación en destino a través de equipos es-

pecializados como los Kits Móviles de Tratamiento (KMT), presentados por la compañía durante la edición 2025 de la AOG. Estas unidades permiten recibir el gas transportado, en este caso por el Hexagon, adecuar sus condiciones de presión, temperatura y caudal, y garantizar su disponibilidad para el consumo final, completando una oferta integrada que acompaña cada etapa del proceso, desde el suministro hasta su utilización en proyectos industriales, mineros e hidrocarburíferos.

Equipos TECPESA

La propuesta de Camuzzi Energía también incluye servicios para la construcción y el mantenimiento de infraestructura gasífera, como soluciones especializadas para la intervención de ductos. En este sentido, junto al sistema Hexagon, los visitantes pueden conocer en el stand de la empresa un equipo TECPESA destinado a la realización de maniobras de Hot Tapping y Stopple, una tecnología que permite efectuar intervenciones sobre cañerías en servicio sin necesidad de interrumpir el flujo de gas u otros fluidos. La participación en la exposición forma parte de la estrategia de Camuzzi Energía de acercar al mercado tecnologías cada vez más innovadoras y eficientes, capaces de responder a los desafíos que enfrentan sectores clave como el hidrocarburífero, minero e industrial. Durante las jornadas de la AOG Patagonia, el equipo de Camuzzi Energía está presente en su stand, ubicado en el ingreso al predio, donde comparte con los visitantes los alcances de su portfolio integral de servicios.



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

ING. TOSELLO 1236
PARQUE INDUSTRIAL, NEUQUÉN

299 449 0999 | www.sima.com.ar

INGENIERÍA SIMA



OSDIPP

Presente en AOG 2026

Cobertura médica de excelencia

+50 años comprometidos con la salud

Especializados en el sector petrolero y energético

www.osdipp.com.ar | promocion@osdipp.com.ar



Construyendo confianza

MILICIC

www.milicic.com.ar

EL CRECIMIENTO DE VACA MUERTA PLANTEA NUEVOS DESAFÍOS

Cadena de valor: escalar de las oportunidades a una estrategia de crecimiento sostenible

Las empresas necesitan pensar estratégicamente, fortalecer capacidades, revisar modelos de negocio y competir en un mercado más integrado al mundo.

POR SABRINA TROSSERO (*)

El crecimiento de Vaca Muerta plantea un desafío que va mucho más allá de aprovechar nuevas oportunidades comerciales. Para acompañar el salto de escala de la industria, y la transformación de la matriz productiva y energética argentina, las empresas de la cadena de valor necesitan pensar estratégicamente, fortalecer sus capacidades, revisar sus modelos de negocio y prepararse para competir en un mercado cada vez más integrado al mundo.

Ingresar, crecer o consolidarse en la industria Oil & Gas requiere mucho más que una buena oferta comercial. Implica comprender hacia dónde va la industria, interpretar las oportunidades y los desafíos del contexto y, fundamentalmente, definir qué lugar queremos ocupar dentro de su cadena de valor, consolidando una propuesta competitiva, sofisticada y de calidad. En este proceso, el pensamiento estratégico cumple un rol central.

Pensar a largo plazo: anticipar dónde estarán las oportunidades

La planificación estratégica exige levantar la mirada de la operación cotidiana para comprender hacia dónde se dirige la industria. Esto supone analizar no solamente los proyectos actuales, sino también las perspectivas de inversión, los cambios tecnológicos, las necesidades futuras de infraestructura, la evolución de los mercados energéticos y las transformaciones del contexto regulatorio.

En la Argentina, instrumentos como el Régimen de Incentivo para Grandes Inversiones y las propuestas de ampliación de incentivos para proyectos de mayor escala —referidas como Súper RIGI— forman parte de las variables que las empresas deben seguir de cerca.

Lo relevante desde una perspec-

tiva estratégica es comprender qué inversiones pueden habilitarse, qué nuevos proyectos podrían desarrollarse y qué oportunidades se generarían para las cadenas de valor. Una inversión de gran escala no representa únicamente una oportunidad para su desarrollador. Puede impulsar demanda de infraestructura, equipamiento, servicios industriales, logística, tecnología, mantenimiento y múltiples soluciones complementarias.

La pregunta estratégica no es solamente dónde están hoy las oportunidades, sino dónde estarán dentro de tres, cinco o diez años y qué necesita hacer nuestra empresa desde ahora para capturarlas.

El crecimiento también se construye puertas adentro

Muchas veces, cuando hablamos de crecimiento, pensamos inmedia-

tamente en conseguir nuevos clientes, participar en más licitaciones o ingresar a nuevos mercados. Sin embargo, no hay estrategia de crecimiento sostenible sin una transformación interna que la acompañe.

El salto de escala exige revisar procesos, estructuras, capacidades de gestión, productividad, tecnología, talento y modelos de organización. Una empresa puede identificar una oportunidad comercial atractiva, pero ¿está preparada para responder a los volúmenes, plazos, estándares y exigencias que esa oportunidad implica? ¿Cuenta con información confiable para tomar decisiones? ¿Tiene una estructura que pueda acompañar el crecimiento sin comprometer la calidad, la rentabilidad o la eficiencia? Estas preguntas deben formar parte de la

agenda estratégica. Profesionalizar la gestión, ordenar procesos, desarrollar indicadores, fortalecer equipos, mejorar la planificación financiera e incorporar herramientas tecnológicas no son acciones aisladas. Son condiciones necesarias para sostener el crecimiento. Y también son fundamentales para generar confianza. Las grandes compañías y los potenciales socios internacionales no evalúan únicamente qué producto o servicio ofrece una empresa, sino también su capacidad de cumplimiento, su solidez organizacional y su consistencia operativa. Prepararse para crecer es tan importante como encontrar dónde crecer.

(*) Directora de la consultora de Estrategia Trossero & Co.





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





33 años haciendo posible la energía que conecta el país.

www.odelval.com



EL PROVEEDOR ESTRATÉGICO EN CABLES ELÉCTRICOS PARA OIL & GAS

Entregas en 24hs. Customized Solutions. Flex Support.



ENTREVISTA A MÓNICA NAVARRO, CEO DE GRUPO SERVICIOS MARÍTIMOS

«El Golfo San Matías está adquiriendo un rol clave como nueva vía de salida de la producción hacia el atlántico»

La CEO de Grupo Servicios Marítimos, Mónica Navarro, detalla una inversión de US\$ 8 millones en el Golfo San Matías y analiza las oportunidades que abre la expansión de la infraestructura energética.



El crecimiento de Vaca Muerta y el desarrollo de nuevos proyectos de exportación de petróleo y gas están abriendo oportunidades para los servicios marítimos en la Argentina. Mónica Navarro, CEO de Grupo Servicios Marítimos, destaca al Diario de la AOG el papel estratégico del Golfo San Matías como nueva vía de salida de la producción hacia

el Atlántico y detalla las inversiones realizadas por la compañía para participar en la construcción de infraestructura energética. Con un desembolso inicial de US\$ 8 millones, el grupo busca ampliar su capacidad operativa y posicionarse para atender la futura demanda de servicios regulares a los buques. Navarro también advierte sobre las dificultades

para acceder al crédito de largo plazo y subraya la importancia de la capacitación y el desarrollo de proveedores locales.

¿Cómo describiría el momento actual de la industria de Oil&Gas desde su perspectiva como proveedor?

Estamos frente a un escenario de

oportunidades que la Argentina no tenía. El crecimiento de Vaca Muerta está impulsando una expansión inédita de la infraestructura energética y Río Negro, particularmente el Golfo San Matías, está adquiriendo un rol estratégico como nueva vía de salida de esa producción hacia el Atlántico. En petróleo, esta nueva infraestructura convivirá con la salida

ya existente por Bahía Blanca, cuya capacidad también se está ampliando. Este proceso nos desafía a pensar cómo ampliar nuestros servicios y, al mismo tiempo, contribuir a construir una cadena de valor vinculada al desarrollo energético de la región.

Las empresas internacionales tienen una fuerte presencia en este proceso, pero también es el momento de las empresas argentinas y de las pymes, que tienen la oportunidad de generar capacidades, crear valor y crecer con una mirada de largo plazo en el territorio.

Para que eso ocurra hace falta que todos los involucrados acompañen, y fundamentalmente las autoridades. La capacitación, el entrenamiento y los nuevos perfiles profesionales que demanda esta industria generan oportunidades de empleo que hasta hace poco no existían en esta escala.

Para Grupo Servicios Marítimos el desafío es inmenso: sabemos que las capacidades que empezamos a desarrollar hoy pueden permanecer en la región y acompañar su crecimiento durante muchos años. En eso estamos trabajando, con una presencia firme, como empresa rionegrina, ampliando nuestros servicios hacia el Golfo San Matías.

Nuestra presencia en el Golfo cobró especial relevancia a partir de la participación de ZAPOR, empresa del Grupo, en las obras vinculadas al desarrollo de nueva infraestructura energética. ZAPOR fue seleccionada para aportar una parte significativa de las facilidades flotantes requeridas para la operación —barcasas, pontones, remolcadores y equipamiento a bordo— junto con ingeniería, cálculos, habilitaciones y personal embarcado. A ese trabajo sumamos capacitación, conciencia



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





WS
CALFRAC

f t i n calfrac.com

FRACTURING CEMENTING-LITHIUM COILED TUBING OFFSHORE



Transporte

Brindamos servicios de transporte acorde a las necesidades de nuestros clientes, garantizando que la carga llegue a destino de forma rápida y segura, conservando sus características de origen.

CONTRINI
TRANSPORTE Y SERVICIOS AMBIENTALES



ambiental y un compromiso concreto con el desarrollo local.

¿Cómo evolucionaron las ventas de su empresa durante el último año?

Las ventas aumentaron de manera significativa durante el último año, impulsadas principalmente por el desarrollo de Vaca Muerta y por la expansión de la infraestructura necesaria para transportar y exportar su producción. En Bahía Blanca, donde Grupo Servicios Marítimos ya tiene una presencia consolidada en remolques, practicafe, lanchas y servicios marítimos asociados, nuestra facturación acumulada en lo que va del año ya alcanzó el nivel registrado durante todo 2025. Eso nos permite proyectar un cierre de 2026 por encima del año anterior en ventas de servicios en esa plaza.

A ese crecimiento se suma el desarrollo del Golfo San Matías, donde estamos trabajando con servicios

marítimos para la etapa constructiva de los proyectos para la exportación del GNL y dónde estamos proyectando quedarnos con servicios regulares a los buques que operarán una vez que la nueva infraestructura entre en funcionamiento. Esto muestra que el impacto de Vaca Muerta para nosotros ya se está produciendo en dos etapas: por un lado, a través del crecimiento de la actividad marítima existente; y por otro, mediante nuestra participación en

MÓNICA NAVARRO: «EN LA ARGENTINA EL ACCESO AL CRÉDITO DE LARGO PLAZO SIGUE SIENDO LIMITADO, PARTICULARMENTE PARA PROYECTOS DE INFRAESTRUCTURA Y SERVICIOS MARÍTIMOS»

la construcción de la infraestructura que habilitará nuevas operaciones en el futuro.

¿Qué inversiones realizó la compañía para operar en el Golfo San Matías y cuál es el próximo paso?

Para estar presentes en el Golfo San Matías con embarcaciones adaptadas hicimos una inversión inicial de unos 8 millones de dólares. Se ve reflejada en los barcos que modificamos y en las barcasas que equipamos para el zanjado desde la costa hacia el agua y para retirar el material del fondo. También en los cuatro campos de anclas que mantienen las embarcaciones en posición y en la habitabilidad que requieren estas unidades, que operan con apoyo externo.

Se destacan la adaptación de la Deco 1, que trabaja con el apoyo del remolcador Polargo 6, y la de la barcaca Gabrielle, la más sofisticada: tiene a bordo habitabilidad para 40

MÓNICA NAVARRO: «PARA ESTAR PRESENTES EN EL GOLFO SAN MATÍAS CON EMBARCACIONES ADAPTADAS HICIMOS UNA INVERSIÓN INICIAL DE UNOS 8 MILLONES DE DÓLARES»

personas, capacidad para desalinizar agua potable, tratamiento de aguas grises y un sistema de bombas para albergar 7.000 m³ de agua dulce, necesarios para el hundimiento de los tubos. Cada uno de estos equipamientos implica inversión, cálculos, aprobaciones y certificaciones.

El próximo paso es seguir ampliando nuestra capacidad operativa en la zona.

¿Tienen acceso a financiamiento para poder concretar sus inversiones?

Históricamente no hemos contado con financiamiento específico para este tipo de inversiones. En la Argentina, y particularmente para proyectos vinculados a infraestructura y servicios marítimos, el acceso al crédito de largo plazo sigue siendo limitado.

Grupo Servicios Marítimos construyó su crecimiento principalmente a partir del autofinanciamiento. A lo largo de más de 40 años de trayectoria, fuimos reinvertiendo los resultados de las distintas empresas del Grupo en nuevos proyectos, embarcaciones, equipamiento y capacidades operativas. Es un proceso más gradual, pero nos permitió crecer sobre una base sólida, con activos propios y con un nivel de autonomía que para nosotros es muy importante. Ese modelo también nos da previsibilidad: gran parte de los equipos con los que operamos son propios y eso reduce nuestra dependencia de terceros y nos permite tomar decisiones con una mirada de largo plazo.

De todos modos, contar con instrumentos de financiamiento claros, previsibles y orientados a la inversión productiva sería una herramienta muy valiosa. No solo para nuestro Grupo, sino para todas las empresas que quieran acompañar el desarrollo que se está produciendo en Río Negro.

todavía resulta difícil dimensionar toda su escala. Hoy ya estamos viendo proyectos concretos, como SESA y VMOS, pero hacia adelante aparece un desarrollo de una magnitud mucho mayor con Argentina LNG, que puede transformar profundamente la infraestructura energética y logística de Río Negro y Neuquén.

Para nosotros, la expansión no se limita a una obra o a un determinado servicio marítimo. Empieza mucho antes, en la etapa de exploración y desarrollo, y continúa en toda la cadena logística. De hecho, ya estamos recibiendo consultas para movilizar equipos destinados a trabajos de sísmica y prospección onshore, que forman parte de las tareas previas necesarias para seguir desarrollando nuevas áreas.

Todo este proceso va a requerir infraestructura, logística, servicios especializados y, sobre todo, personal calificado. Ahí aparece también una enorme oportunidad para Río Negro: formar técnicos y profesionales en disciplinas vinculadas con la energía, el medio ambiente, la ingeniería y la construcción, pero también desarrollar capacidades en actividades complementarias como gastronomía, hotelería y servicios. La expansión va a alcanzar a toda una cadena logística, con servicios y personal calificado. Es la oportunidad para que la provincia capacite a su gente en carreras técnicas, medio ambiente, ingeniería, construcciones, gastronomía y hotelería. Además, somos testigos y protagonistas del escenario en el agua: el Offshore promete ser hasta cuatro veces Vaca Muerta, y ahí también queremos estar preparados y listos.

¿Qué factor puede modificar con más fuerza el escenario de negocios de la industria energética argentina en los próximos cinco años?

Lo que puede modificar el escenario es, sobre todo, la historia política que lleva el país. Estamos expectantes de que el resultado de estas obras genere ingresos que se utilicen bien para el crecimiento de la sociedad. Hablamos de un país que está luchando, con una dirección política, contra las deudas generadas durante muchos años. Esta oportunidad nos da el estímulo para salir adelante y no quedar de espaldas al mundo. Con un uso responsable por parte de las autoridades y del gobierno de turno, el país puede lograrlo, siempre que no se modifique lo que se viene orquestando desde hace años y que los cambios de gobierno no sean la causa de una interrupción de este desarrollo energético.

¿Qué oportunidades de crecimiento identifican actualmente en el mercado energético argentino?

Las oportunidades son enormes y

Operación y Mantenimiento de Plantas y Yacimientos

- ✓ Gestión de activos basada en condición
- ✓ Gestión de confiabilidad e integridad
- ✓ Laboratorio físicoquímico
- ✓ Mediciones ambientales y laborales
- ✓ Servicios de conectividad hidromecánica y abandono de pozos

Certificación ISO 9001, 14001 y 45001

Verificación ISO 14064-3:2019

ENSI

AL SERVICIO DE LA INDUSTRIA

www.ensi.com.ar

comercial@ensi.com.ar

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

AMPLIAMOS NUESTRO EQUIPAMIENTO



ES PERFORACIÓN HORIZONTAL DIRIGIDA

flowtexhdd.com.ar

(+54 9 11) 5882-7170

in FLOWTEX HDD S. A.

@FLOWTEX HDD



Chevron



ENTREVISTA A FEDERICO SBARBI OSUNA, CEO DE CORAL ENERGÍA

«El acceso a financiamiento de largo plazo es una condición crítica para poder escalar proyectos»

La compañía apuesta a la generación renovable y al almacenamiento para crecer, pero advierte que las restricciones de transporte eléctrico y el acceso al financiamiento condicionan nuevas inversiones.



Coral Energía busca consolidar su crecimiento en el mercado eléctrico argentino con nuevos proyectos de generación renovable y almacenamiento de energía. La compañía apuesta a la generación solar de mediana escala, el abastecimiento a grandes consumidores y las baterías para ganar flexibilidad en un sistema que enfrenta crecientes restricciones en las redes de transporte. Federico Sbarbi Osuna, CEO de la empresa, sostiene en esta entrevista con el Diario de la AOG que la disponibilidad de financiamiento de largo plazo será clave para ampliar las inversiones y avanzar hacia el objetivo de alcanzar 1 GW de proyectos en 2030. También plantea la necesidad de agilizar permisos, ampliar la infraestructura eléctrica y establecer reglas claras para el desarrollo de nuevas tecnologías.

¿Cómo evolucionaron los ingresos de la empresa durante el último año y qué esperan para 2027?

Durante el último período, Coral Energía dio un paso decisivo al pasar de una etapa de planificación y

desarrollo a una fase de ejecución y puesta en marcha de proyectos. La compañía fue consolidando objetivos estratégicos de corto y mediano plazo, impulsados por la adjudicación e instalación de activos renovables y de almacenamiento (154 MWp solares y 100 MW en sistemas BESS). En este sentido, la compañía cuenta actualmente con 259 MW de potencia adjudicada a través de contratos de compra de energía de largo plazo, lo que permite proyectar ingresos futuros con márgenes previsibles.

De cara a 2027, con la entrada en operación comercial regular de 17 parques y contratos vigentes, se espera una facturación aproximada de USD 40 millones/año. 2027 será el primer año completo de facturación en la historia de Coral.

La posibilidad de diversificar nuestra cartera de activos podrá acelerar nuestro crecimiento apostando a nuevos segmentos de demanda proveyendo energía bajo diferentes tecnologías aportando mayor flexibilidad al sistema. Entre los principales factores que podrían limitar este crecimiento se encuentran la

saturación de la infraestructura de transporte eléctrico de alta tensión como así también, un impacto negativo en las condiciones macroeconómicas que puedan dificultar el acceso a financiamiento internacional.

¿Qué nivel de inversiones realizó la compañía durante 2026 y qué volumen de inversión prevé para los próximos dos años?

Durante 2026, Coral Energía intensificó el desarrollo de su cartera de generación renovable y de almacenamiento BESS, con un esquema de inversión total comprometido de US\$ 221 millones. Durante los próximos dos años, el foco estará puesto en financiar el escalamiento de nuestro pipeline de proyectos, con el objetivo de avanzar hacia 1 GW de potencia.

¿Qué oportunidades de crecimiento identifican actualmente en el mercado energético argentino?

Desde Coral vemos tres capas de oportunidades:

Primera, solar de mediana escala

conectada a distribución. Parques < 50 MW, cerca de demanda, con menor obra de transporte y tiempos de ejecución más cortos. Es el segmento donde hay más capacidad disponible hoy. Este es un claro segmento donde Coral ha trabajado mucho ejecutando proyectos en provincias como Santa Fe, Córdoba, Corrientes, Santiago del Estero y San Juan.

Segunda, el cliente corporativo. Soluciones energéticas para abastecer a industrias electrointensivas y nuevas grandes demandas que requieran de un suministro confiable y de largo plazo como ser minería o los centros de datos.

Tercera, almacenamiento e hibridación. Desarrollar infraestructura de almacenamiento como un componente crítico para aportar flexibilidad y resiliencia al sistema, reducir restricciones de transmisión y garantizar potencia firme en nodos con elevada demanda. AlmaGBA y AlmaSADI demostró que hay oportunidades. Coral tiene dos BESS de 50 MW actualmente en construcción bajo esos programas. Para Coral Energía, haber resultado adjudicataria

rios de la primera licitación de esta tecnología en nuestro país constituyó un hito muy relevante ya que nos permitió posicionarnos en un segmento estratégico y competir junto a los principales referentes del mercado energético argentino.

El cuello de botella en la transmisión claramente nos empuja (como sucedió en Chile) a ser creativos en el perfil de entrega de energía utilizando almacenamiento. A partir de esta hoja de ruta, Coral Energía proyecta contar con 1GW de proyectos hacia 2030.

¿Cómo está impactando el crecimiento de Vaca Muerta y de la producción energética argentina sobre el negocio de la compañía?

El crecimiento de Vaca Muerta y de la producción energética argentina está generando una demanda creciente de energía confiable, competitiva y con menor impacto ambiental. La expansión de los polos hidrocarburíferos y mineros requiere, además, avanzar en la electrificación de operaciones de campo, plantas de procesamiento e infraestructura asociada. Esta mayor escala de actividad abre nuevas oportunidades para soluciones energéticas adaptadas a las necesidades específicas de cada territorio y sector productivo.

Al mismo tiempo Vaca Muerta disponibiliza gas natural como nunca, razón por lo que hay que considerar que el sistema eléctrico contará sin dudas con una mucho mayor participación de este combustible como fuente de generación. Es aquí donde las soluciones híbridas comienzan a tomar cada vez mayor relevancia, combinando infraestructura de generación renovable y convencional, especialmente en zonas donde la red eléctrica se encuentra saturada o presenta limitaciones de acceso.

¿Qué cambios regulatorios consideran más importantes para mejorar las condiciones de inversión y desarrollo del sector energético?

Existe un amplio consenso dentro del sector, y particularmente entre las cámaras que representan a la actividad, respecto de la necesidad de avanzar en determinados aspectos regulatorios para acelerar el ritmo de inversiones. Uno de los principales desafíos es generar mecanismos que permitan ampliar la infraestructura de transporte de alta tensión mediante esquemas de participación público-privada, de manera de acelerar la construcción de nue-

CLEAR
PETROLEUM

La energía de
crecer juntos

Acompañamos el desarrollo energético del país.

vas líneas y ampliar la capacidad de evacuación de la generación.

En segundo lugar, consideramos importante avanzar en un marco regulatorio específico para los sistemas de almacenamiento BESS. Se trata de una tecnología relativamente nueva en el mercado argentino, por lo que todavía existen aspectos técnicos, ambientales y regulatorios que requieren mayor definición.

La experiencia internacional muestra que los sistemas de almacenamiento pueden cumplir un papel central en la seguridad y eficiencia de los sistemas eléctricos. En Argentina, estamos convencidos de que los BESS tendrán un rol transformador, pero para que ese potencial pueda desplegarse es necesario contar con reglas claras que acompañen su desarrollo.

En ambos casos, los cuellos de botella en las redes de transporte y las demoras administrativas asociadas a permisos ambientales y de interconexión representan costos adicionales y extienden los plazos de ejecución. Simplificar y agilizar estos procesos será fundamental para acompañar el crecimiento de las inversiones.

¿Qué desafíos plantea el crecimiento de la actividad para la disponibilidad de recursos humanos, proveedores y capacidad tecnológica?

El crecimiento acelerado de la generación renovable en Argentina plantea una exigencia creciente sobre la cadena de suministro local y sobre la disponibilidad de recursos humanos con formación técnica especializada. La oferta local está evolucionando y adaptándose progresivamente a los estándares que requiere una industria en expansión.

De todas maneras, en los últimos 10 años el crecimiento de la generación eléctrica estuvo impulsado principalmente por energías renovables. Como consecuencia, los profesionales del sector se especializaron de forma intensiva en estas tecnologías. Por ello, en un mercado en el que la generación vuelve a otorgar un papel más relevante a las energías convencionales, es probable que la oferta de profesionales con experiencia en este tipo de tecnologías resulte más limitada.

En Coral Energía aprovechamos la trayectoria industrial del Grupo Corven para desarrollar proveedores locales y favorecer una mayor participación de la industria nacional en obras civiles, estructuras y montajes electromecánicos.

Al mismo tiempo, tenemos una mirada federal sobre nuestros proyectos. En cada una de las iniciativas que desarrollamos buscamos incorporar mano de obra y provee-



FEDERICO SBARBI OSUNA:
«LA SATURACIÓN DE LAS REDES DE TRANSPORTE NOS EMPUJA A SER CREATIVOS EN EL PERFIL DE ENTREGA DE ENERGÍA UTILIZANDO ALMACENAMIENTO»

dores locales de las provincias donde se radican los proyectos, como Córdoba, Santa Fe, Santiago del Estero, Corrientes o San Juan.

Finalmente, el hecho de ser una empresa de capitales 100% nacionales nos permite mantener un elevado grado de control sobre las distintas etapas del desarrollo de los proyectos, desde la planificación y contratación hasta la ejecución, lo que contribuye a mitigar riesgos logísticos y posibles demoras en suministros críticos.

¿Cómo evalúan las condiciones actuales para financiar nuevos proyectos e inversiones en Argentina?

El acceso a financiamiento de largo plazo es una condición crítica para poder escalar proyectos energéticos intensivos en capital. En este sentido, Coral Energía ha desarrollado una capacidad de ejecución financiera que nos permitió acceder tanto a financiamiento corporativo como a préstamos sindicados, combinando herramientas de deuda local e internacional. Un ejemplo concreto es el préstamo sindicado por US\$ 60 millones obtenido para financiar el desarrollo de siete parques solares adjudicados en RENMDI, con una potencia total de 90 MW. Estamos avanzando también en nuestro primer préstamo modalidad “project finance” con entidades de crédito multilateral, que permitirá financiar nuestros proyectos BESS.

Si tuvieran que identificar los tres factores que más pueden modificar el escenario de negocios de la industria energética argentina en los próximos cinco años, ¿cuáles serían y por qué?

La ampliación de la capacidad de transporte eléctrico será determinante. La velocidad con la que pue-

dan construirse nuevas líneas de alta tensión condicionará la capacidad del sistema para incorporar nuevos proyectos de generación y evitar restricciones de acceso a la demanda.

En segundo lugar, la incorporación de sistemas de almacenamiento permitirá gestionar mejor la intermitencia de las fuentes renovables, desplazar energía hacia los momentos de mayor demanda será fundamental para la estabilidad del sistema.

Por último, será fundamental consolidar reglas e incentivos que favorezcan la inversión privada, no solo en nuevos proyectos de generación, sino también en el establecimiento de nuevas grandes demandas. En conjunto, estas medidas permitirán una mayor apertura del mercado, lo que resultará clave para movilizar capital, ampliar la oferta de generación y generar las condiciones necesarias para que exista una disponibilidad creciente de energía competitiva, capaz de acompañar el crecimiento de la actividad industrial y productiva del país.

En conjunto, estos tres factores definirán buena parte de la capacidad de Argentina para transformar su potencial energético en nueva inversión, mayor oferta y desarrollo productivo._

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

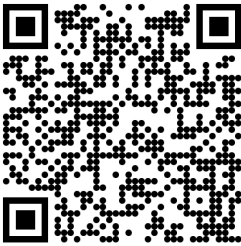
ENERGÍA ARGENTINA

PROGRAMA DE **ACTIVIDADES**

martes 20/10

DÍA
2

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

Ciclo de Conferencias en la AOG Patagonia 11.00 — 13.00 hs / Salón Tromen <i>*actividad previa a la apertura</i> Comisión de Compliance del IAPG: Taller de Proveedores: Herramientas para el fortalecimiento de la gestión de terceros. 15.00 a 16.00 hs / Salón Tromen Comisión de Compliance del IAPG: «Compliance hoy: negocios que crecen, valores que permanecen»	Todos los días: Actividades de “La Escuela Técnica visita la AOG Patagonia”.	Encuentro con los CEOs / Salón Tromen Orden de los encuentros:  17.30 hs Chevron Ana Simonato  TotalEnergies Sergio Mengoni  17.55 hs Pan American Energy (PAE) Marcos Bulgheroni  18.20 hs YPF Horacio Marín
Otras Actividades 13.00 a 14.00 / Salón Tromen Presentación Instituto Vaca Muerta 14.00 a 15.00 hs / Salón Tromen Panel de Graduados Expertos del ITBA de Petróleo y Gas: «El sector energético – la próxima década» 15.00 a 16.00 hs / Sala Lanín 3 Presentación libro Jorge Sapag: «Vaca Muerta. Tesoro y faro para la Argentina» Modera: Cristian Navazo 16.00 a 17.00 hs / Sala Lanín 1 Red de Mujeres: «Más mujeres, más energía. Una oportunidad estratégica para el sector de Oil&Gas en Argentina» Oradoras: Silvia Migone Díaz y Juana Ridruejo	Conferencias de Expositores Salas Lanin 1, 2 y 3, de 14.00 a 20.00 hs  Jornadas de Proceso y Transporte de Gas Hotel Casino Magic Jornada de Procesamiento y Transporte de Gas	19.00 a 21.00 hs / Salón Tromen. Actividad FECENE y C. P. Adeneu* <i>*Exclusivo con invitación.</i>

