



Las estrategias de Capex y Pecom para potenciar los campos maduros



DÍA 4

22 DE OCTUBRE 2026
NEUQUÉN — ARGENTINA

INFORME DE LA COMISIÓN DE PLANEAMIENTO DEL IAPG

Daniel Dreizzen:
«La Argentina podrá desarrollarse transformando sus recursos en valor»



MÁS TECNOLOGÍA PARA GANAR EFICIENCIA

Las empresas de servicios aceleran inversiones para acompañar a Vaca Muerta



GUSTAVO GALLINO, VP DE INFRAESTRUCTURA DE YPF

«El salto de escala implicará multiplicar por nueve el capex que invertía YPF»

LAS OBRAS DE TGN, TGS Y OLDELVAL

El rol del midstream: la transformación de la red de transporte de hidrocarburos

LA FIRMA DEL GRUPO G&G SUMA EQUIPOS Y CAPACITACIÓN

Tres G cumple 20 años como transportista de residuos en la Cuenca Neuquina

PROPUESTAS A LA MEDIDA DE CADA PROYECTO

IMSA: soluciones en cables para la industria Oil & Gas



LOS CEOS DE LAS PRINCIPALES COMPAÑÍAS EXPUSIERON SUS PLANES

Las petroleras comprometen inversiones millonarias para apuntalar el salto en la producción de Vaca Muerta

Julián Escuder, country manager de Pluspetrol, y Ricardo Markous, CEO de Tecpetrol conversaron con el presidente del IAPG, Ernesto López Anadón, sobre el desarrollo de sus campos. Pluspetrol invertirá US\$ 1.950 millones el año próximo en sus tres activos de Vaca Muerta, un récord para la compañía, mientras Tecpetrol prepara el inicio de producción de Los Toldos II Este para marzo y proyecta alcanzar allí 70.000 barriles diarios.



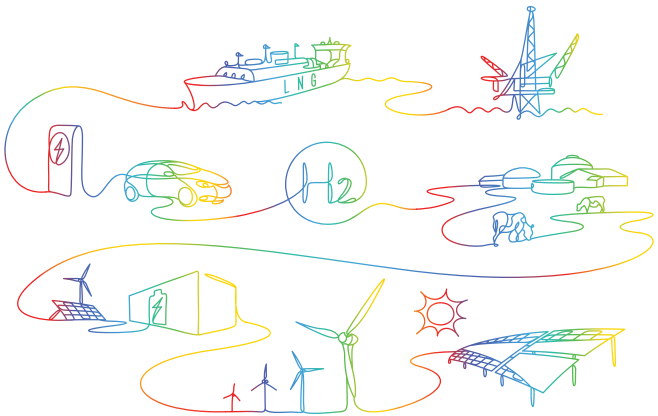
EXPUSIERON BANCO COMAFI, BNARGENTINA Y BANCO SUPERVIELLE

Qué alternativas de financiamiento tienen las pymes para dar el salto que exige Vaca Muerta



ESTADOS UNIDOS MANTIENE FIRME SU LIDERAZGO

Quiénes lideran el mercado global de GNL al que se sumará la Argentina a partir de 2027



TotalEnergies avanza en el camino de la transición energética.

Descubrí nuestras acciones en totalenergies.com/energy-transition



LAS OBRAS QUE TIENEN EN CARPETA TGN, TGS Y OLDELVAL

La transformación de la red de transporte de hidrocarburos

Ejecutivos de TGN, TGS y Oldelval detallaron los proyectos de infraestructura gasífera y petrolera para acompañar el no convencional. Obras de reversión, nuevos ductos y separación de líquidos para sustituir importaciones y potenciar exportaciones.

La transformación de la red de transporte de hidrocarburos en la Argentina y la reversión de los flujos de gas concentraron las exposiciones de los máximos ejecutivos del midstream durante las jornadas del encuentro con los CEOs en la AOG Patagonia. Horacio Pizarro, de TGN, Oscar Sardi, de TGS, y Ricardo Hösel, de Oldelval, detallaron el avance de las obras clave de infraestructura gasífera y petrolera para acompañar el incremento de escala de Vaca Muerta, sustituir importaciones y consolidar saldos exportables.

Desde la perspectiva del transporte de gas, Horacio Pizarro repasó el cambio estructural tras el fin de los envíos desde Bolivia. «La Argentina importaba 10 millones de metros cúbicos por día durante el año y ahora importa 1 millón, un volumen que va a ser menor cada año hasta el punto en que le vamos a tener que exportar. Cambiaron las rutas del transporte y por eso se hicieron las



obras de reversión de 15 millones de metros cúbicos».

TGN tiene por delante la construcción del gasoducto Manuel Belgrano de Neuquén a Córdoba y continuar la reversión del Norte para llevarla a 29 millones de metros cúbicos diarios. En ese marco, explicó que el nuevo troncal contempla 750

kilómetros en 36 pulgadas con una capacidad de 13 millones de metros cúbicos día y una planta compresora en Tratayén, que debe estar listo para abril de 2029, con una inversión de US\$ 1.500 millones.

El ejecutivo de TGN se refirió también al suministro para la minería de litio: «Proyectamos el Proyec-

to Vicuña, un gasoducto argentino de litio de 200 kilómetros que sale del sistema Atacama o NorAndino y recorre una traza cercana a yacimientos mineros que ya necesitan el gas. Una vez operativas la reversión y el Belgrano, tendrá un valor comercial inmediato».

A su turno, Oscar Sardi analizó la evolución de TGS y el avance de las ampliaciones en el sistema: «Nacimos como transportistas y nos propusimos transformar la compañía para ser una empresa de energía prestando servicios a lo largo de toda la cadena de valor del gas natural. El negocio no regulado pasó del 10% al 50%, este año terminará en 60% y para 2030 el negocio regulado representará el 25%».

TGN TIENE POR DELANTE LA CONSTRUCCIÓN DEL GASODUCTO MANUEL BELGRANO DE NEUQUÉN A CÓRDOBA Y CONTINUAR LA REVERSIÓN DEL NORTE PARA LLEVARLA A 29 MILLONES DE METROS CÚBICOS DIARIOS.

Respecto de los trabajos en marcha, precisó que «se avanzó en la expansión por iniciativa privada del gasoducto Perito Moreno para ampliar su capacidad mediante li-

citación. Es una obra de 18 meses de construcción con fecha operativa al 1 de mayo. Nos permitirá aportar 14 millones de metros cúbicos en Salliqueló».

Sardi también dio detalles sobre el proyecto de separación de líquidos «en proceso de ejecución por 43 millones de metros cúbicos diarios con un gasoducto paralelo en Vaca Muerta. Los líquidos (propano, butano y gasolina) irán por un poliducto de 570 kilómetros hacia Bahía Blanca a una planta de fraccionamiento con puerto. Este desarrollo encuadra en el RIGI, va a permitir más de US\$ 1.200 millones en exportaciones».

Por el lado de la evacuación de petróleo, Ricardo Hösel expuso las obras diseñadas por Oldelval: «Planificamos las obras para expandir Duplicar Plus repotenciando las estaciones de bombeo para darle entre 150.000 y 200.000 barriles más de capacidad al sistema hasta que llegue el proyecto VMOS. La cuenca va a llegar a 800.000 barriles para diciembre. Una de las obras más importantes es Duplicar Norte, aguas arriba de Allen, que demanda 200 kilómetros de tendido e inversiones por US\$ 400 millones para evacuar el crudo del hub norte».

Por último, Hösel concluyó sobre las metas de capacidad a mediano plazo: «La cuenca puede crecer entre 150.000 y 180.000 barriles por año, y proyectamos una capacidad de evacuación total de 1,5 millones de barriles para 2030».

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

QM

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

Pluspetrol invertirá US\$ 1.950 millones el año próximo en sus tres activos de Vaca Muerta, un récord para la compañía, mientras **Tecpetrol** prepara el inicio de producción de Los Toldos II Este para marzo y proyecta alcanzar allí 70.000 barriles diarios. Los anuncios marcaron el encuentro entre Julián Escuder, country manager de Pluspetrol, y Ricardo Markous, CEO de Tecpetrol, moderado por Ernesto López Anadón, presidente del IAPG, en la AOG Patagonia.

«El año que viene va a ser un año bisagra, porque vamos a tener un récord de inversión. Entre los tres activos que te mencioné, vamos a estar invirtiendo 1.950 millones, casi 2.000 millones, que obviamente va a ser un récord absoluto en la historia de Pluspetrol», afirmó Escuder. La inversión se concentrará en Bajo del Choique-La Invernada, La Calera y su participación del 20% en La Escalonada.

El ejecutivo anticipó que la compañía llegará el próximo año a producir 100.000 barriles diarios exclusivamente de Vaca Muerta. Hoy alcanza ese volumen si se incluyen los 17.000 barriles de El Corcovo, cuya venta a Pecom está próxima a obtener las aprobaciones. Esa operación completará su transformación hacia un portafolio local centrado en el shale.

En Bajo del Choique-La Invernada, adquirido a ExxonMobil en diciembre de 2024, Pluspetrol pasó de 5.600 a 50.000 barriles diarios. El proyecto aprobado bajo el RIGI contempla US\$ 12.400 millones, cuatro plantas y más de 600 pozos. Escuder adelantó que sumará una planta de 25.000 barriles en unos seis meses y otras dos de 30.000 en los años siguientes.

«Los pozos han sido afortunadamente mejores que lo que esperába-

RICARDO MARKOUS (TECPETROL) Y JULIÁN ESCUDER (PLUSPETROL)

Anticiparon inversiones millonarias y un fuerte salto en la producción de Vaca Muerta

Los CEOs de Tecpetrol y Pluspetrol expusieron sus planes para ampliar la producción de hidrocarburos y ganar mercados. Financiamiento y capacitación, los desafíos.



mos, así que es posible que nuestro desarrollo sea aún más rápido y aún más grande que lo que presentamos en el RIGI», sostuvo. En La Calera, la ampliación de la planta estará disponible en enero de 2028, con capacidad para 50.000 barriles de líquidos y 17 millones de metros cúbicos de gas diarios.

Pluspetrol ya obtuvo más de US\$

2.000 millones en deuda en los mercados local e internacional. El acceso al financiamiento será clave para sostener el salto de inversión.

Por su parte, Markous detalló que Los Toldos II Este contempla una inversión total de US\$ 6.400 millones bajo el RIGI, de los cuales US\$ 2.400 millones corresponden a la puesta en marcha.

Tecpetrol construye dos módulos de 35.000 barriles diarios: el primero comenzará a producir a principios de marzo y el segundo estará a mediados de año. «Lo estamos realizando en forma intensiva, vamos a los cuatro horizontes en forma simultánea, hacemos pads de ocho pozos, cuatro y cuatro», explicó. Los 70.000 barriles de ese desarrollo se

sumarán a los 20.000 que produce actualmente la compañía.

La expansión también incluye oportunidades para duplicar la producción de petróleo de Fortín de Piedra, hasta 20.000 barriles diarios, sin aumentar su oferta de gas, y ampliar Puesto Parada. A eso se agrega la posibilidad de incorporar nuevos módulos en Los Toldos II Este, apoyados en el desarrollo de las áreas vecinas.

Markous estimó que entre 2030 y 2032 Tecpetrol debería superar los 100.000 barriles diarios en la Argentina, con una proyección de unos 130.000. El gas asociado permitiría

ESCUDER: «LOS POZOS HAN SIDO AFORTUNADAMENTE MEJORES QUE LO QUE ESPERÁBAMOS, ASÍ QUE ES POSIBLE QUE NUESTRO DESARROLLO SEA MÁS RÁPIDO Y MÁS GRANDE QUE LO PRESENTADO AL RIGI»

elevar la producción gasífera a entre 30 y 35 millones de metros cúbicos diarios.

Ambos coincidieron en que las exportaciones regionales, la industria y los proyectos de GNL abrirán mercados para el gas. Escuder vinculó, además, la expansión con la formación de personal: «Nosotros vamos a poner por lo menos cuatro plantas o cuatro ampliaciones en marcha en los próximos 30 meses. Necesitamos gente capacitada, porque eso tiene una traducción inmediata en la seguridad de nuestras operaciones».

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



**CONSTRUCTORA SUDAMERICANA**

RESERVAS Y PRODUCTIVIDAD FRENTE AL AVANCE DE VACA MUERTA Y EL SHALE

El plan de Capex y Pecom para sostener la producción de campos maduros

Capex busca sumar reservas con recuperación terciaria y nuevas áreas. Pecom, que invirtió US\$900 millones, apunta a alcanzar 50.000 barriles diarios con campos convencionales. Ambas buscan extraer más crudo de áreas con potencial.



Las operaciones en cuencas maduras y el desarrollo de campos convencionales concentraron el debate de dos de los principales ejecutivos del sector energético durante la tercera jornada de la AOG Patagonia. Adolfo Storni, CEO de Capex, y Horacio Bustillo, CEO de Pecom, repasaron la vigencia de los yacimientos tradicionales, las estrategias para contener la curva de declinación natural y el despliegue de proyectos de recuperación secundaria y terciaria para sostener la producción de petróleo en la Argentina.

El desafío para ambas empresas es doble: por un lado, se trata de campos convencionales donde se aplica toda la ortodoxia de la eficiencia, pero, al mismo tiempo, sobre las mismas áreas y con los mismos equipos, es necesario desarrollar reservas incrementales. A la vez, estas empresas compiten por recursos y equipos con las formaciones no convencionales.

Vaca Muerta absorbe talento y compañías de servicios, y atraer recursos hacia el convencional es una tarea que comparten con los operadores de Chubut y de otras cuencas maduras. De todos modos, el convencional tiene su atractivo propio, con una dinámica distinta y espacio para todos.

Capex: eficiencia y recuperación terciaria para sumar reservas

«Los pilares que orientan la estrategia de Capex son austeridad, eficiencia, costo, compromiso del capital humano y mucha innovación, al punto de tener patentes propias y buscar siempre el litro adicional para mejorar nuestra productividad», dijo Storni y remarcó la trayectoria histórica de la empresa en el segmento tradicional.

«Manejamos yacimientos de hasta 100 años y esa trayectoria nos dio

«MIENTRAS VACA MUERTA ATRAE TALENTO Y SERVICIOS, CHUBUT DEBE RETENER RECURSOS Y EQUIPOS PARA SOSTENER LA PRODUCCIÓN DE SUS CAMPOS MADUROS CONVENCIONALES DE PETRÓLEO»

el know-how como para venir a la Cuenca Neuquina, y dar valor agregado a través de una central térmica, una planta de gas licuado y el desarrollo de las renovables. Fuimos el primer privado en Chubut, tenemos un proyecto solar en San Luis, otro en Neuquén y la primera planta de hidrógeno de Latinoamérica», describió el CEO de Capex.

Respecto de la gestión técnica de las áreas maduras y el control de la curva de declinación, el ejecutivo explicó que «los yacimientos convencionales tienen un declino muy fuerte que termina aumentando el costo unitario, y hay que tratar siempre de evitarlo. Empezamos en los últimos años con el desarrollo del no convencional, que es un negocio totalmente distinto, más cultural que técnico, y con la colaboración de los que empezaron antes».

Sobre la infraestructura de almacenamiento y logística, señaló que «Diadema es el único almace- naje de gas que trabaja hace 20 años en acuerdo con YPF y funciona muy bien. En Estados Unidos es muy habitual y acá en la Argentina es un negocio muy interesante por la diferencia de consumo y de precios, y esperamos operarlo a partir del año que viene».

Al detallar las iniciativas en recuperación terciaria Storni destacó

que «Capex fue pionera con la primera planta de polímeros; después YPF lo tomó para Manantiales Behr, donde Pecom seguirá con la posta que le dio una sobrevida a Chubut, junto al trabajo con los proveedores para nuevos sistemas».

Sobre el flujo, resaltó que «se trata de dos negocios en paralelo y cada cual tiene su estado de resultados. Uno se autofinancia como el convencional porque tiene un flujo positivo, mientras que en el no convencional llegar a ese esquema lleva años y cierto nivel de producción». En su experiencia en Vaca Muerta, Capex lleva nueve pozos conectados y otros tres de reciente perforación en Agua del Cajón, Neuquén, y una concesión nueva en Río Negro que esperan comenzar el año que viene.

«MANEJAMOS YACIMIENTOS DE HASTA 100 AÑOS», DESTACÓ ADOLFO STORNI, DE CAPEX, AL HABLAR DE LA EXPERIENCIA DE LA EMPRESA EN EL SEGMENTO CONVENCIONAL Y SU EXPANSIÓN.

Pecom vuelve al upstream y apunta a producir 50.000 barriles

A su turno, Horacio Bustillo describió la velocidad del reposicionamiento operativo de Pecom en el segmento del upstream como «muy favorable», y explicó: «Tuvimos un crecimiento muy acelerado, diría que en algunos sentidos un poco más rápido de lo que pensábamos este último año. Hoy, de una forma

u otra, casi de la noche a la mañana, diría que estamos entre los principales productores de petróleo del país en el segmento convencional, a la par de muchos».

«Este volver al ruedo nace por un sueño de nuestro accionista, Luis Pérez Companc, quien con mucho entusiasmo y energía quiso volver al Pecom de antes, a ese grupo de compañías en varios verticales, pero con una presencia muy fuerte en la operación de upstream. Esa fue la vocación que impulsó esta decisión de entrar hace dos años al negocio, que ya tenía una buena plataforma de servicios petroleros con más de diez años y una presencia de mercado muy sólida. Lo mismo que en ingeniería y construcción».

Sobre esa base establecida, el objetivo fue desarrollar el negocio de upstream. «Empezó tímidamente hace un par de años con El Trébol, produciendo hasta unos 7.000 barriles, y este año se dieron una serie de oportunidades que nos llevaron a invertir unos US\$900 millones, entrando hace cinco o seis meses en Manantiales Behr. Con eso pasamos de 7.000 barriles diarios a unos 30.000, que es donde estamos hoy».

«Cuando decidimos entrar en el upstream de vuelta, el primer objetivo estratégico fue consolidar una plataforma de 50.000 barriles para tener una presencia mínima en el mercado», dijo y agregó: «Si Dios quiere, hacia fin de año, gracias a la incorporación de El Corcobo, llegaríamos a unos 50.000 barriles»

«Elegimos un nicho muy concreto: campos que tengan una oportunidad de desarrollo de reservas incrementales por arriba de la básica mediante terciaria con polímeros, básicamente crudo viscoso que no haya sido barrido de forma suficientemente eficiente por la secundaria. Hoy, tenemos El Trébol, Manantiales Behr, Campamento Central y El Corcobo. Ese es el nicho y ahí estamos invirtiendo toda la energía», agregó el directivo._

G&G: movilidad para la industria

G&G Servicios, empresa del Grupo G&G, nació en septiembre de 1994 en Neuquén, por iniciativa de las familias García y Gil, con dos pick-ups y una idea clara: darle movilidad a la industria del petróleo y el gas de la cuenca. Tres décadas después, cuenta con una flota de más de 600 vehículos livianos y es un proveedor consolidado de alquiler y mantenimiento de flotas para el Oil & Gas.

«En un yacimiento, una camioneta parada es una cuadrilla que no llega a la locación. Nuestro trabajo es que eso no pase», explica Leopoldo García, Socio Gerente.

Esa premisa ordena todo el servicio. G&G alquila pick-ups 4x2 y 4x4, SUV, compactos, utilitarios y camiones livianos, con contratos que se adaptan a cada cliente en plazo, equipamiento, kilometraje y asistencia. Detrás de cada unidad hay una estructura propia: talleres de última generación en el Parque Industrial de Neuquén, con mantenimiento preventivo y correctivo, chapa y pintura, alineación y balanceo, aire acondicionado y lavadero. Esa misma capacidad está disponible para empresas que necesitan mantener su propia flota. El otro diferencial es la gestión documental. La empresa se ocupa de la documentación habilitante de cada vehículo y de su presentación en las plataformas de cada operadora, y se anticipa a los vencimientos para evitar demoras en el ingreso a los yacimientos y días caídos. G&G está certificada bajo las normas ISO 9001 e ISO 14001 desde 2011 y está calificada como Proveedor Neuquino Rango A (Ley 3338). De cara al crecimiento de Vaca Muerta, la empresa sostiene un proceso constante de ampliación y renovación de su flota. «La industria pide más escala, más disponibilidad y estándares cada vez más exigentes. Nos preparamos para acompañar ese ritmo sin perder la cercanía que nos trajo hasta acá», señala García, que junto a una nueva generación de socios gerentes encabeza esta etapa de la empresa. Más información en www.gygservicios.com.ar





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.

La expansión de Vaca Muerta impulsa a las principales empresas de servicios petroleros a acelerar sus inversiones en equipos, innovación tecnológica y capacitación para acompañar el crecimiento de la cuenca.

En el Encuentro con los CEOs de la tercera jornada de la exposición internacional AOG Patagonia 2026, Adrián Martínez, director general de la División Argentina de Calfrac; Patricio Withney, Managing Director de SLB; Andrea Previtali, presidente de Tenaris para el Cono Sur; y Héctor Gutiérrez, vicepresidente de Halliburton Argentina, expusieron sus estrategias para incrementar la productividad, reducir costos y mejorar la eficiencia operativa.

Los ejecutivos coincidieron en que el desafío es ampliar la capacidad de los servicios, incorporar tecnología y desarrollar recursos humanos para competir con otros desarrollos no convencionales, como el Permian en Estados Unidos.

Más equipos y automatización: el plan de Calfrac

Martínez destacó el crecimiento de Calfrac en el país y anticipó nuevas inversiones para ampliar su capacidad operativa. “En la empresa comenzamos a implementar la tecnología wireline y a trabajar en el desarrollo de equipos que puedan operar íntegramente a gas. También utilizamos el software Maximus para monitorear el funcionamiento de las unidades e identificar posibles fallas antes de que afecten las operaciones”, contó.

Martínez señaló que el segundo set de fractura de la compañía terminó de construirse en la Argentina y que hacia fin de año llegarán más bombas. “El objetivo es avanzar ha-

FRACTURA ELÉCTRICA, EQUIPOS A GAS Y MÁS TECNOLOGÍA PARA GANAR EFICIENCIA

Las empresas de servicios aceleran inversiones para acompañar la expansión de Vaca Muerta

Calfrac prepara un tercer set de fractura; SLB incorporará dos unidades a gas; Tenaris apunta a reducir el cuello de botella de los equipos de perforación y Halliburton apuesta a nuevas tecnologías para optimizar sus operaciones.

POR LOANA TEJERO



cia un tercer set para acompañar la expansión de la actividad. En coiled tubing, estamos construyendo dos unidades adicionales, con las que alcanzaremos cinco equipos en el país, cuya capacidad ya está comprometida”, indicó.

En materia de productividad, Martínez destacó que “Calfrac mo-

dificó procedimientos y reforzó sus programas de capacitación, en coordinación con las operaciones de Estados Unidos. Ese trabajo permitió alcanzar 22 horas de bombeo. Ahora deseamos incorporar jóvenes profesionales y por eso comenzamos un proceso de selección para sumar a 12 profesionales nuevos”.

Vaca Muerta, el nuevo laboratorio tecnológico de SLB

Patricio Withney sostuvo que la experiencia acumulada en la cuenca neuquina está modificando el vínculo de la compañía con la inno-

vación. “Estamos diseñando desde Vaca Muerta para el mundo. Antes traíamos la tecnología para acá”, afirmó. En esa línea, mencionó Vaca Muerta Max, un sistema que incorpora aprendizajes de las operaciones de perforación para reducir tiempos y mejorar el desempeño. La empresa también trabaja en la transformación de sets de fractura diésel y en soluciones para controlar válvulas de manera remota mediante tecnología valve Command.

Withney destacó que SLB alcanzó un récord de 16 etapas de fractura y evalúa incorporar plantas modulares “que utilizamos en Medio Oriente, integradas con herramientas di-

«ESTAMOS DISEÑANDO DESDE VACA MUERTA PARA EL MUNDO. ANTES TRAÍAMOS LA TECNOLOGÍA PARA ACÁ», DIJO PATRICIO WITHNEY, DE SLB, SOBRE EL GIRO TECNOLÓGICO GLOBAL Y LOCAL.

giales para centralizar información y mejorar la toma de decisiones”.

La compañía tiene identificados dos equipos full gas para incorporar en el país. “El objetivo es combinar nuevas tecnologías, digitalización y análisis de datos para determinar dónde concentrar los esfuerzos, incrementar la cantidad de fracturas por día y elevar la productividad”, marcó el referente de SLB.

En paralelo, Withney destacó los programas de reclutamiento y desarrollo de personal, con especial atención a la diversidad. “No



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

AOG ARGENTINA OIL&GAS PATAGONIA



nos podemos dar el lujo de no contratar mujeres”, sostuvo. A su vez, mencionó que trabajan en iniciativas para mejorar la accesibilidad de las instalaciones, incorporar personas neurodivergentes y generar entornos laborales que favorezcan su desarrollo.

Tenaris apunta a reducir el cuello de botella de los equipos de perforación

Andrea Previtali destacó el crecimiento de Tenaris en la Argentina, impulsado por Vaca Muerta. Ayer, la empresa realizó una operación de bombeo de gas de pozo sin tratar, con un objetivo de sustitución del diésel del 80%.

“En coiled tubing, Tenaris adquirió un nuevo set preparado para trabajar en pozos más largos, una tendencia asociada al desarrollo de los no convencionales. Buscamos avanzar hacia un servicio integral que contribuya a reducir la necesidad de equipos de perforación iden-

tificados como uno de los cuellos de botella para el crecimiento de Vaca Muerta”, precisó.

El desembarco de la fractura eléctrica en Vaca Muerta de la mano de Halliburton

Gutiérrez compartió que “uno de los principales hitos de Halliburton fue la llegada del primer set de fractura eléctrico que operará en la Argentina. Su implementación requiere nuevas competencias técnicas, especialmente por el trabajo con altas tensiones y voltajes. Pero para preparar a los equipos, desde la empresa capacitamos al personal con el apoyo de especialistas provenientes de Estados Unidos”.

Respecto a la perforación, Gutiérrez mencionó que “la empresa trabaja con un sistema rotatorio orientado a completar la curva y el tramo lateral de un pozo en una sola corrida. Mediante las herramientas y tecnologías incorporadas alcanzamos un cumplimiento del 95% de ese ob-

jetivo, con beneficios en eficiencia y ahorro de costos”.

El ejecutivo también puso el foco en los desafíos del subsuelo, como la comunicación entre fracturas y en el uso de fibra óptica para monitorear los pozos en tiempo real. “Estas herramientas permiten medir variables como temperatura y presión, generar información para optimizar decisiones y avanzar hacia operaciones automatizadas, con equipos que se alimenten de datos en forma continua”, precisó.

Para competir con otros desarrollos no convencionales, Gutiérrez consideró indispensable alcanzar niveles de eficiencia comparables con los del Permian. “El desarrollo del capital humano es tan importante como la tecnología. Por eso, reforzamos los programas de capacitación técnica y formación de supervisores en habilidades blandas y trabajamos con el Instituto Vaca Muerta para enseñar cómo funcionan los equipos y las operaciones de la industria”, concluyó.

Tres G: 20 años como transportista de residuos

Tres G, empresa del Grupo G&G, nació en Neuquén en 2006 como transportista de residuos. Veinte años después opera en toda la Cuenca Neuquina, desde Pata Mora (Neuquén) hasta Choele Choel (Río Negro), con habilitación para el transporte de residuos peligrosos en ambas provincias.

“Somos transportistas. Nuestro trabajo es que cada residuo que genera la operación llegue a destino en tiempo, en forma y con la documentación en regla”, resume Leopoldo García, Socio Gerente.

La empresa traslada residuos sólidos y líquidos, especiales y sólidos urbanos, y complementa ese servicio con el alquiler de contenedores y pañoles móviles. Su flota de camiones portacontenedores, tractores y semirremolques trabaja con seguimiento satelital, gestión de viajes y asistencia a la conducción (ADAS).

En el último tiempo incorporó un semirremolque roll-off para bateas de 15, 20 y 25 m³, un servicio que ya presta a sus clientes, y un carretón de 8 metros que triplica la carga por viaje.

La seguridad es parte central del servicio. Tres G trabaja con un Sistema de Gestión Integrado certificado bajo las normas ISO 9001 e ISO 14001, y aprobó la auditoría de certificación de la norma ISO 39001 de seguridad vial, con el certificado en curso. Sus choferes se capacitan en conducción preventiva y defensiva, actuación ante accidentes y derrames, e inspección diaria de vehículos. Además, la empresa está calificada como Proveedor Neuquino Rango A (Ley 3338).

“El crecimiento de Vaca Muerta trae más actividad y también más residuos que gestionar con responsabilidad. Nos preparamos incorporando equipos, capacitando a nuestra gente y certificando cada proceso”, señala García.

Ese crecimiento no se limita a la industria petrolera. El desarrollo de la región también impulsa la construcción, un sector al que Tres G acompaña con el retiro y traslado de escombros y residuos de obra, con la misma logística y los mismos estándares que aplica en los yacimientos. Más información en www.tresgsrl.com.ar



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



Separadores y trampas de scraper para Oil & Gas

**Capacidad y experiencia nuclear
Argentina para el Oil & Gas**



Separadores de producción

Bifásicos: separación de gas y líquido.
Trifásicos: separación de gas, crudo y agua.



Trampas de scraper

Lanzamiento y recepción de herramientas para limpieza e inspección de ductos.

Consultá con nuestro equipo de ingeniería.
www.conuar.ar • info@conuar.com



Argentina tiene la oportunidad de convertir su potencial energético en desarrollo económico, pero el salto dependerá de la confianza contractual, el acceso al financiamiento y la capacidad de construir una cadena de proveedores competitiva. Ese fue el planteo de Daniel Dreizzen, director de Aleph Energy y presidente de la Comisión de Planeamiento y Análisis Económico del IAPG, durante su exposición «Energía en Argentina y el Mundo», en AOG Patagonia.

«En un mundo donde la energía es poder, la Argentina podrá desarrollarse transformando sus recursos en valor», sostuvo. Para lograrlo, enumeró cuatro condiciones: previsibilidad y confianza contractual, articulación entre los actores, una cadena de valor competitiva e inteligente y capacidad de ejecución. Su propuesta fue aprovechar los proyectos petroleros y gasíferos para construir plataformas industriales que puedan sostenerse en el tiempo y, eventualmente, exportar bienes y servicios.

El consultor presentó escenarios de producción, inversión y demanda de insumos que muestran la magnitud de esa posibilidad. En el de mayor desarrollo, la producción argentina de petróleo podría alcanzar los 2,2 millones de barriles diarios y la de gas, unos 300 millones de metros cúbicos por día.

El financiamiento es una condición central para llegar a esos volúmenes. Dreizzen ubicó la inversión actual en torno a los US\$ 20.000 millones, mientras que el alto demandaría más de US\$ 30.000 millones por año. «¿Qué hace falta para que esto suceda? Plata. Mucha, mucha plata», resumió.

La posibilidad de concretar ese salto depende, en su análisis, de dos variables principales: los precios internacionales y las condiciones económicas de la Argentina. Para el petróleo, la consultora trabaja con escenarios de WTI de US\$ 50, US\$ 70 y US\$ 90 por barril.

El escenario local más favorable supone ausencia de cepo, un riesgo país cercano al de otras economías latinoamericanas y una carga fiscal razonable que alcance también a las pymes. Dreizzen reclamó extender las condiciones de competitividad más allá de los grandes proyectos beneficiados por el Régimen de Incentivo para Grandes Inversiones (RIGI). «Para las pymes, para todos nosotros, los humanos», expresó al describir el alcance que debería tener esa normalización.

También advirtió que un contexto internacional favorable puede resultar insuficiente si las condiciones internas no acompañan. Aun con precios altos, consideró difícil llegar a los niveles de inversión y financiamiento necesarios sin mejoras locales sostenidas. En cambio, una Argentina que haga bien las cosas podría alcanzar un desarrollo elevado sin depender de cotizaciones extraordinarias de los hidrocarburos.

En petróleo, señaló que la expan-

EL DIRECTOR DE ALEPH ENERGY PRESENTÓ SU INFORME «ENERGÍA EN ARGENTINA Y EL MUNDO»

Daniel Dreizzen: «La Argentina podrá desarrollarse transformando sus recursos en valor»

El presidente de la Comisión de Planeamiento y Análisis Económico del IAPG planteó que Vaca Muerta puede impulsar un desarrollo industrial de largo plazo. Proyectó una producción de hasta 2,2 millones de barriles diarios y advirtió sobre las condiciones financieras y los desafíos que enfrentan las pymes para acompañar ese crecimiento.



DREIZZEN RECLAMÓ EXTENDER LAS CONDICIONES DE COMPETITIVIDAD MÁS ALLÁ DE LOS GRANDES PROYECTOS BENEFICIADOS POR EL RÉGIMEN DE INCENTIVO PARA GRANDES INVERSIONES (RIGI).

sión exige ampliar la capacidad de evacuación de la Cuenca Neuquina y aumentar la actividad de perforación y fractura. Para dimensionar ese esfuerzo, indicó que el escenario alto llevaría los pozos petroleros perforados por año de unos 460 a alrededor de 960. El crecimiento también requeriría prácticamente duplicar los equipos de perforación y los sets de fractura destinados al petróleo en el momento de mayor actividad. También remarcó que el desarrollo necesita inversiones para

sostener la producción y acompañar el crecimiento.

En gas el desafío es más complejo, porque no basta con producir y llegar a un puerto: se necesitan infraestructura, mercados y contratos. «El gas es más difícil que el petróleo», afirmó. Explicó que la expansión del GNL es determinante para alcanzar los volúmenes del escenario alto.

Para Dreizzen, esa oportunidad debe leerse dentro de un mundo que continúa demandando más energía. Asia concentra buena parte del incremento y todavía tiene margen para elevar su consumo por habitante. La electrificación, los vehículos eléctricos y los centros de datos suman necesidades de abastecimiento. Su lectura es que las distintas fuentes se suman para responder a esa demanda y que el avance de las renovables convive con el uso de combustibles fósiles.

La seguridad del suministro y el costo de la energía ganaron peso en las decisiones de los países. El consultor describió un escenario de mayor fragmentación geopolítica, en el que los compradores buscan diversificar proveedores. Ese contexto abre posibilidades para la Argenti-

«¿POR QUÉ NO GENERAR PLATAFORMAS INDUSTRIALES? QUE ESTO NO SEA SÓLO PROYECTOS ENERGÉTICOS, PETROLEROS, SINO PLATAFORMAS INDUSTRIALES DE MÁS LARGO PLAZO», PROPUSO DREIZZEN.

na, que hoy compite por capital con otros productores de la región. «Hay competencia por el capital, principalmente en las compañías internacionales», remarcó.

Una parte central de la exposición estuvo dedicada a las exigencias que ese crecimiento plantea para Neuquén y sus empresas. Dreizzen presentó un estudio realizado para el IAPG que descompone las necesidades de cada etapa del desarrollo: construir una locación, perforar, fracturar, producir, instalar

plantas y tender ductos. A partir de allí, proyecta la demanda de insumos, servicios y trabajo.

El cálculo prevé entre 30.000 y 40.000 empleos directos adicionales vinculados con los pozos, las plantas y la construcción de ductos. Dreizzen comparó esa proyección con los aproximadamente 70.000 puestos actuales del sector. Destacó el efecto multiplicador sobre otras actividades y la necesidad de formar personal especializado.

La logística aparece entre los grandes desafíos. El movimiento de arena, áridos, equipos y otros insumos exige resolver limitaciones de transporte e infraestructura vial, además de necesidades de agua, energía y vivienda. En ese punto, el consultor consideró importante avanzar con proyectos ferroviarios que permitan mejorar la eficiencia del abastecimiento de Vaca Muerta y aprovechar las conexiones con Río Negro para transportar insumos y otros productos.

Sin embargo, la perspectiva de más actividad convive con una fuerte presión sobre los proveedores. Dreizzen describió la situación difícil de una pyme neuquina que debe crecer mientras las operadoras le exigen reducir costos, aumentan sus gastos en dólares y aparecen nuevos competidores. A esa combinación se agregan la apertura de importaciones, el paso del convencional al no convencional y la necesidad de profesionalizar empresas familiares.

«Hay muchas pymes que tienen que transformarse», advirtió. Un nuevo contrato, explicó, puede abrir una oportunidad, pero también genera una exigencia financiera inmediata: hay que afrontar gastos antes de cobrar, incorporar maquinaria, camiones, tecnología y mejorar los sistemas de gestión. «Algunas empresas están pagando a 60, 90 o más días», señaló. Por eso, el capital de trabajo es una variable decisiva para que el crecimiento de la demanda se traduzca en una expansión sostenible.

La respuesta, planteó, requiere sumar capital, talento y tecnología. Las asociaciones permitirían ganar escala y competitividad. En su visión, las dificultades pueden abrir oportunidades de financiamiento, capacitación y desarrollo tecnológico, con un objetivo que exceda la atención de los proyectos actuales: formar proveedores capaces de llevar su experiencia a otros desarrollos no convencionales del mundo.

«¿Por qué no generar plataformas industriales? Que esto no sea sólo proyectos energéticos, petroleros, sino plataformas industriales de más largo plazo», propuso.

Mencionó a Noruega como referencia para pensar una cadena de valor que también exporte servicios. Para la Argentina, sumó otras posibilidades: integración energética regional, petroquímica, transporte, minería vinculada con la electrificación y centros de datos abastecidos con energía competitiva. El desafío es que los recursos se conviertan en capacidades productivas duraderas...

GUSTAVO GALLINO, VICEPRESIDENTE DE INFRAESTRUCTURA

YPF y el salto exportador: «No podemos seguir haciendo proyectos como hace 20 años»

El ejecutivo puso el foco en la digitalización de los activos. YPF busca centralizar la información, reemplazar documentos por datos y utilizar gemelos digitales para gestionar la construcción, operación y mantenimiento.

El salto exportador que YPF proyecta para 2031 exigirá mucho más que nuevas obras: también un cambio radical en la forma de ejecutar proyectos. Así lo planteó Gustavo Gallino, vicepresidente de Infraestructura de la compañía, al exponer sobre los ejes estratégicos de Vaca Muerta Oil Sur (VMOS) y Argentina LNG.

Durante su exposición «Infraestructura para llegar al mundo: VMOS & LNG» en la tercera jornada de la exposición internacional AOG Patagonia 2026, el directivo explicó que la estrategia de transformación digital de su vicepresidencia «se alinea con un ciclo de vida de los activos y si bien los proyectos son vectores para viabilizar un negocio, entendimos que los activos tienen vida propia a partir de un gemelo digital».

«El mantenimiento, la operación, la ejecución con la estandarización de procesos permite que todo lo que hagamos lo hagamos de la misma forma, con centralización de la información ya no almacenamos documentación, estamos almacenando datos, la construcción de una maqueta digital y de un gemelo digi-

tal para operación y mantenimiento con metodología BIM», agregó.

Para cumplir con plazos y estándares operativos, Gallino enfatizó que el esfuerzo involucra a todo el ecosistema productivo y requiere nuevas herramientas de gestión. En ese sentido, advirtió: «Nuestros contratistas también tienen que trabajar en esto, no podemos cumplir con los plazos si nuestros proveedores no lo hacen. Hay necesidad de que las compañías entiendan que la escala y el momento necesitan una forma de hacer distinta, más moderna si queremos ser empresas world class y no podemos seguir haciendo los proyectos como hace 20 años».

Bajo esta misma premisa, el ejecutivo concluyó que la actualización tecnológica debe ir acompañada de formación continua. «Hay que capacitar, pero no solo las grandes compañías, también las más chicas, porque es una inversión y tenemos que estar digitalizados, trabajar con las últimas herramientas disponibles en el mercado, para las pymes y las contratistas grandes. Tenemos que hacer el cambio

de escala con herramientas modernas, no hay otra forma».

El proyecto VMOS se encuentra transitando su recta final con un 85% de avance general. El oleoducto troncal ya está finalizado, la terminal on shore avanza a buen ritmo y la de despacho en Allen transita la etapa de precomisionamiento con vistas al first oil. Según detalló el ejecutivo, la obra demandó una inversión de u\$s2.976 millones ejecutada en apenas dos años y medio, respaldada por un esquema de project finance estructurado en seis meses, tras 40 años sin que se hiciera este modelo de financiamiento estructurado en la industria.

No obstante, el contexto internacional y climático no estuvo exento de escollos. «Las boyas de exportación, fabricadas en los Emiratos Árabes, estaban prácticamente listas cuando comenzó el conflicto en el estrecho de Ormuz, lo que demandó muchísimo tiempo y el acompañamiento del contratista principal para poder sacarlas».

En el plano local, Gallino reveló que «el fenómeno de El Niño también



GUSTAVO GALLINO:
«EL FENÓMENO DE EL NIÑO COMPLICA LAS TAREAS OFFSHORE. LAS OLAS PREVISTAS PARA OCTUBRE Y LOS MESES SIGUIENTES SUPERAN LOS NIVELES ESPERADOS Y DIFICULTAN LAS OPERACIONES.»

está complicando en el offshore con un promedio de olas en octubre y meses siguientes que supera lo previsto, impidiendo realizar actividades con la marea tan alta y tanta disparidad». Pese a estas complejidades, YPF ratificó el objetivo de concretar la primera carga de exportación entre fines de febrero y principios de marzo, cumpliendo estrictamente con los plazos previstos, aunque ello demande costos operativos adicionales.

El siguiente gran escalón en la estrategia exportadora de la compañía será el desarrollo masivo del gas natural licuado (GNL), un vector que buscará duplicar la dimensión de la empresa. Hacia 2031, la compañía proyecta elevar 2,5 veces la producción general de hidrocarburos y duplicar los volúmenes de gas comercializados.

El cambio cuantitativo y cualitativo en la ejecución es radical: «El salto de escala implicará multiplicar por nueve el capex que normalmente invertía YPF, pasando de 30 proyectos relativamente acotados a 45, elevando la demanda de mano de obra directa de 3.500 a 45.000 personas», dijo Gallino.

En cuanto al impacto local, solo en la provincia de Río Negro, «el VMOS inyectó u\$s200 millones en sueldos desde que empezó la obra, un monto gigantesco para la provincia que demuestra cómo va derramando y generando un ecosistema que mejora la vida de la gente y no solamente la rentabilidad de las compañías».



WTK
WENTINCK
CONDUCTORES ELÉCTRICOS

EL PROVEEDOR ESTRATÉGICO EN CABLES ELÉCTRICOS PARA OIL & GAS

Entregas en 24hs.
Customized Solutions.
Flex Support.





BYD | Neuquén



BYD SHARK

Llegamos al corazón energético del país



ACCEDÉ A LA PREVENTA

Somos Movilidad del Futuro, concesionario oficial BYD.

Alto Comahue Shopping, Neuquén

BYDMDf

FINANCIAMIENTO PARA LA CADENA DE VALOR

¿Qué alternativas tienen las pymes para conseguir financiamiento y dar el salto que exige Vaca Muerta?

Representantes de Banco Comafi, BNArgentina y Banco Supervielle analizaron las necesidades financieras de los proveedores de la industria hidrocarburífera.

POR LOANA TEJERO

El crecimiento de Vaca Muerta exige que las pequeñas y medianas empresas que integran la cadena de valor de la industria hidrocarburífera amplíen su capacidad operativa para responder a una demanda cada vez mayor. Sin embargo, dar ese salto de escala requiere financiamiento adaptado a los plazos de los contratos y a las necesidades de cada compañía. En el panel “Financiamiento para el crecimiento de Vaca Muerta: necesidades, desafíos e instrumentos para la cadena de valor y las operadoras” de la AOG Patagonia 2026, representantes de Banco Comafi, BNArgentina y Banco Supervielle analizaron los desafíos del sector y las alternativas para acompañar su expansión.

La moderación del evento estuvo a cargo de Daniel Dreizzen, presidente de la Comisión de Planeamiento y Análisis Económico del IAPG, y Pablo Fernández Blanco, periodista del Diario La Nación.



“Vaca Muerta pide pensar en cinco o diez años, no en el corto plazo. No es una cuestión de falta de pesos o dólares, sino de cómo estructurar el financiamiento para que acompañe el negocio”, sostuvo Javier Fiorotto, gerente comercial de Capital Cor-

poration del Banco Comafi. El ejecutivo explicó que muchas empresas consiguen contratos que superan su escala habitual, pero no siempre cuentan con una estructura financiera preparada para ejecutarlos. “Nos ha pasado que hay em-

presas que ganaron una licitación y después preguntan cómo las podemos ayudar. Hay que analizar qué contrato tienen, con quién lo firmaron y cómo se integra en su flujo de fondos. A partir de ahí se puede proyectar y definir cuál es la mejor herramienta”, señaló.

Fiorotto remarcó que la planificación debe comenzar antes de que aparezcan los problemas de caja y advirtió que algunas compañías terminan pagando más caro por crecer sin evaluar sus necesidades. Entre las alternativas disponibles, destacó el leasing para adquirir bienes de capital. “Es una herramienta que se aprovecha menos de lo que debería y que puede ser muy útil. Permite financiar maquinaria y equipos sin comprometer de entrada todos los recursos de la empresa”, afirmó.

Los plazos del crédito, un desafío para los bancos

Leandro Ruffinelli, gerente comercial de Banca Empresas de BNArgentina, coincidió en que el crecimiento de la cadena de valor obliga a revisar los instrumentos tradicionales de financiamiento. Mientras las grandes operadoras acceden a los mercados internacionales y al mercado de capitales, sus proveedores necesitan recursos para sostener la producción, incorporar personal y responder a contratos de mayor magnitud.

“Los bancos prestamos sobre un balance, pero nos encontramos con compañías que tienen una demanda extraordinaria por contratos firmados con las operadoras y que necesitan dar un salto de escala. Tenemos que prestar pensando en el futuro”, explicó.

Ruffinelli advirtió que el creci-

miento puede generar estrés financiero cuando las empresas recurren a deuda de corto plazo para afrontar inversiones de largo plazo o acumulan vencimientos que no podrán pagar. “Cuando una empresa da un paso más largo del que le permiten sus finanzas, tenemos que frenar el financiamiento hasta que pueda reperfilar su deuda”, remarcó.

BNArgentina desarrolló una herramienta similar a una obligación negociable, que parte de la calificación crediticia del cliente y puede transformarse en un préstamo con un esquema de repago alineado al proyecto. El banco ofrece financiamiento en dólares a cinco años y evalúa extender los plazos a siete; en pesos, cuenta con alternativas de hasta diez años. Ruffinelli también destacó el trabajo conjunto entre entidades para financiar operaciones de mayor riesgo y volumen.

Desde el Banco Supervielle, Germán Gil, Team Leader Oil & Gas, puso el foco en el financiamiento de los proveedores. “Nuestro foco está puesto en la cadena de valor porque las grandes operadoras consiguen financiamiento en los mercados internacionales. Tenemos un equipo entre Buenos Aires y Neuquén que trabaja con los distintos eslabones de la industria”, explicó.

Gil destacó el descuento de órdenes de compra como una alternativa para anticipar fondos antes de la facturación. El mecanismo permite que las pymes presenten documentación y accedan a un adelanto de hasta el 60% de sus necesidades de financiamiento. Cuando comienza el cobro del contrato, el préstamo se cancela automáticamente. “El leasing libera caja y permite reservar las líneas de crédito bancarias para otras necesidades”, sostuvo. _

Impulsando el futuro en el corazón de Vaca Muerta





Transporte



Movimiento de suelos



Servicios a perforación



Servicios a completación



www.tsbsa.com.ar

ORGANIZA IAPG





AMPLIA EXPERIENCIA EN LA FABRICACIÓN DE CONDUCTORES ELÉCTRICOS

IMSA: soluciones en cables para la industria Oil & Gas

La compañía trabaja para brindar soluciones que se adapten a las características específicas de cada proyecto. Por eso, además de su portfolio de productos, IMSA pone el foco en el asesoramiento técnico y en el desarrollo de propuestas a medida.

La industria del petróleo y el gas requiere soluciones confiables capaces de responder a condiciones de operación exigentes, donde la seguridad, la continuidad operativa y la calidad de los materiales son factores fundamentales. En este contexto, IMSA desarrolla una propuesta de cables y soluciones orientadas a acompañar las distintas necesidades de la industria energética.

Con una amplia experiencia en la fabricación de conductores eléctricos, IMSA cuenta con productos destinados a diferentes aplicaciones dentro de la cadena de valor de Oil & Gas, ofreciendo alternativas para instalaciones que demandan resistencia, flexibilidad y confiabilidad.

La compañía trabaja para brin-

dar soluciones que se adapten a las características específicas de cada proyecto, entendiendo que no todas las instalaciones presentan las mismas condiciones ni requieren las mismas prestaciones. Por eso, además de su portfolio de productos, IMSA pone el foco en el asesoramiento técnico y en el desarrollo de soluciones a medida.

En una industria que continúa incorporando nuevas tecnologías y ampliando su capacidad productiva, contar con proveedores capaces de comprender los requerimientos particulares de cada instalación se vuelve un factor estratégico. Desde plantas y áreas de procesamiento hasta infraestructura vinculada con la producción

y distribución de energía, los sistemas eléctricos cumplen un rol clave para garantizar operaciones seguras y eficientes.

Soluciones para diferentes requerimientos de instalación

La propuesta de IMSA para el sector incluye diferentes alternativas de cables destinados a instalaciones y aplicaciones específicas.

Entre ellas se encuentra PAYTON HF 1 kV SUPERFLEX, un cable libre de halógenos desarrollado para lugares con alta concentración de público y/o condiciones de evacuación difícil. Su diseño contempla reducida emisión de gases tóxicos, corro-

sivos y humos opacos en caso de incendio, y puede suministrarse bajo pedido con armaduras metálicas para incrementar la resistencia mecánica.

El producto se fabrica bajo IRAM 62266, con tensión de servicio de 0,6/1 kV, conductores de cobre o aluminio, aislamiento XLPE y opciones de protección mediante armadura de interlock, fleje o alambres.

Otra de las alternativas es PAYTON XLE FP (flat-pump), un cable de cobre aislado destinado al bombeo de agua y a aplicaciones como sistemas de riego, tratamiento de aguas residuales, minería, petróleo y gas, construcción, agricultura, piscinas y otras instalaciones. Su configuración permite diferentes alternativas de conductores y aislaciones según las necesidades de la aplicación.

Para instalaciones de media tensión, PAYTON MEDIA TENSIÓN, disponible hasta 33 kV, está desarrollado para instalaciones fijas a la intemperie, sobre bandejas, alojadas en ductos eléctricos o directamente enterradas. Puede incorporar vainas especiales para aumentar la resistencia frente a agentes químicos, además de armaduras metálicas para una mayor resistencia mecánica y protecciones contra la penetración de agua.

A esta propuesta se suma PAYTON TPU, una familia de cables de energía unipolares, bipolares, tripolares, tetrapolares y pentapolares, con opciones para instalaciones fijas en bandejas portacables, ductos o directamente enterradas, tanto en ambientes húmedos como secos. Su aislamiento y cubierta en TPU están orientados a aplicaciones que requieren flexibilidad y resistencia.

Ingeniería y desarrollo de soluciones a medida

Más allá de ofrecer una línea de productos, IMSA trabaja sobre las necesidades particulares de cada proyecto, buscando transformar los requerimientos técnicos en soluciones eficientes y confiables.

La compañía cuenta con más de 75 años de experiencia en la fabricación de cables eléctricos, alambres esmaltados y metales semielaborados, con una planta industrial de 50.000 m² y equipamiento destinado a la fabricación y control de sus productos.

Esta experiencia permite abordar proyectos donde las características de instalación, tensión, temperatura, condiciones ambientales, exigencias mecánicas y requerimientos de protección deben ser consideradas de manera integral. En una industria donde la continuidad operativa es un factor crítico, la selección adecuada del cable forma parte de la ingeniería de la instalación y no simplemente de la elección de un producto.

IMSA estará presente en AOG Patagonia 2026

Como parte de su estrategia de acompañamiento al sector energético, IMSA está presente en Argentina Oil & Gas Patagonia 2026 (AOG). Los visitantes pueden consultar al equipo de IMSA sobre su línea de productos para Oil & Gas, conocer sus capacidades y analizar soluciones a medida para los requerimientos específicos de cada proyecto.

La participación en AOG representa así una oportunidad para acercar conocimiento técnico, experiencia y soluciones eléctricas a una industria que demanda cada vez mayores niveles de confiabilidad, seguridad y eficiencia._



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



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



La energía de **crecer juntos**

Acompañamos el desarrollo energético del país.

LA CASA DE LAS HERRAMIENTAS VUELVE A DECIR PRESENTE EN LA AOG

Liderazgo en venta de herramientas y equipamiento

Con sucursales en Neuquén, Buenos Aires, Río Negro y Mendoza, la firma se especializa en soluciones para los sectores de Oil & Gas, Minería y Construcción.

La Casa de las Herramientas S.A., empresa de origen neuquino que ha consolidado su liderazgo en el sector, anuncia su participación en la AOG Patagonia 2026. La compañía está presente en el stand C1-11 junto a sus principales proveedores y aliados estratégicos: Argenflow, Parct, Delta Plus, DeWalt, Exapol, Vulcano, Yale y Miller. En la exposición presentará su portfolio de productos y servicios diseñados para responder a las demandas de la industria de hidrocarburos.

Empresa familiar con casi 50 años de experiencia

Fundada en 1977, La Casa de las Herramientas S.A. es una empresa familiar dedicada a la comercialización de herramientas, equipamiento e insumos industriales. Con una trayectoria de casi 50 años, se



distingue por su servicio integral, su enfoque en la innovación y su compromiso con el desarrollo de la industria en la región.

Con sucursales estratégicamente ubicadas en Neuquén, Buenos Aires, Río Negro y Mendoza —incluyendo su fuerte presencia en la zona de Vaca Muerta— la empresa se especializa en el suministro de solu-

ciones para los sectores de Oil & Gas, Minería y Construcción.

“Para nosotros, la AOG es un espacio clave de encuentro. Esta participación refuerza el camino de confianza y sinergia que hemos construido con nuestros clientes y partners en todo el país”, destacó Oscar López, presidente fundador de La Casa de las Herramientas S.A.

“Representar la continuidad de este proyecto familiar en un evento tan relevante es un honor y un gran desafío”, señalaron Paola, Erica y Mirna López, segunda generación de la empresa, quienes lideran junto a Oscar la etapa actual de crecimiento. Y agregaron: “Nuestro objetivo es mantener el legado humano, de calidad y servicio, mientras incorporamos una visión moderna y nuevas

tecnologías para seguir siendo el socio estratégico que la industria del Oil & Gas necesita”.

La Casa de las Herramientas invita a todos los profesionales y asistentes a acercarse a su stand para conocer las últimas novedades en equipamiento industrial y dialogar con su equipo de especialistas sobre soluciones que impulsan el desarrollo de la industria.

e-Clean, una plataforma argentina para gestionar los activos de fractura

e-Clean es la plataforma desarrollada por QM Equipment para integrar control, datos, mantenimiento y gestión de activos en operaciones de fractura hidráulica. Hoy, más del 30% de la flota activa de fractura de Vaca Muerta trabaja con e-Clean. Su concepto toma principios de Lean Manufacturing: reducir ineficiencias, estandarizar procesos, cuidar los activos y usar mejor la información para mejorar de manera continua. La solución integra fracturadores, blenders, manifolds, válvulas, dosificadores de químicos y líquidos y otros equipos presentes en la locación. Miles de variables provenientes de motores, transmisiones, bombas, sensores e instrumentación son adquiridas y procesadas en tiempo real por los sistemas de control de QM. Toda esa información converge en e-Clean Web, donde cada cliente puede visualizar el PAD en tiempo real, analizar históricos, gestionar alarmas, evaluar la performance de los activos y vincular la operación con rutinas de mantenimiento, trazabilidad de componentes e integración con sistemas ERP.

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

ESTADOS UNIDOS MANTIENE FIRME SU LIDERAZGO

Cuáles son los países que lideran el mercado global de GNL al que se sumará la Argentina a partir de 2027

Estados Unidos se mantuvo como el mercado con mayor capacidad operativa al cierre de 2025, con 116,9 MTPA. Australia y Qatar ocuparon el segundo y tercer lugar, con 85,1 MTPA y 77,1 MTPA, respectivamente. La Guerra en Medio Oriente puede más habilitar oportunidades.

POR NICOLÁS DEZA



El crecimiento en la demanda global de energía y el riesgo geopolítico introducido por la guerra en Medio Oriente pueden alentar el ingreso de nuevos jugadores al mercado del gas natural licuado (GNL). El reducido grupo de 25 naciones exportadoras de GNL sumará a la Argentina en 2027, con el ingreso en operación del proyecto de Southern Energy (SESA) y el comienzo de construcción de Argentina LNG.

El mercado global del GNL mantiene su trayectoria de crecimiento por el lado de la oferta. El último reporte anual de International Gas Union (IGU) constata que durante el

2025 se incorporó nueva capacidad de licuefacción por 30,1 millones de toneladas anuales (MTPA), elevando la capacidad mundial a 524,5 MTPA al cierre de 2025.

El año pasado también fue muy positivo para la aprobación de nuevos proyectos. Siete proyectos por un total de 68.4 MTPA recibieron una decisión final de inversión (FID) en 2025, lo que representa un aumento significativo con respecto a los 14,8 MTPA sancionados en 2024 y constituye el total anual más alto desde 2019.

Entre los proyectos sancionados figura el del consorcio SESA, que inicialmente exportará 2,8 MTPA desde la costa de Río Negro a partir del último cuatrimestre de 2027, para alcanzar un total de 6 MTPA en 2028. Por otro lado, este año se confirmaron decisiones finales de inversión en proyectos en EE.UU. (Delfin LNG 1, CP2 Fase 2, y Commonwealth LNG) y Canadá (LNG C

El liderazgo firme de EE.UU. entre los productores

El ingreso de nuevos países oferentes siempre es destacable en un mercado en el que los Estados Unidos, Australia y Qatar concentran más de la mitad de la capacidad instalada del mundo, con 279,1 MTPA al cierre de 2025. El país nor-

BLC Oil & Gas

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

OLDELVAL

33 años haciendo posible la energía que conecta el país.

WWW.OLDELVAL.COM

Remediaciones Ambientales

Brindamos servicios ambientales en el que cada proyecto se lleva a cabo de manera eficiente, cumpliendo con las normas de seguridad, accionando sobre las bases de planes previamente delimitados por un equipo de ingenieros y técnicos.

CONTRINI

TRANSPORTE Y SERVICIOS AMBIENTALES

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

teamericano se mantuvo como el mercado con mayor capacidad operativa, con 116,9 MTPA. Australia y Qatar ocuparon el segundo y tercer lugar, con 85,1 MTPA y 77,1 MTPA, respectivamente.

La lista de los diez países con mayor capacidad instalada se completa con Rusia (35,8 MTPA), Malasia (32), Indonesia (30,4), Argelia (25,5), Nigeria (22,2), Egipto (12,2) y Trinidad y Tobago (11,8). De concretarse el proyecto Argentina LNG liderado por YPF junto a Eni y XRG (Adnoc), de 12 MTPA confirmadas, pero ampliable a 18, la Argentina ingresaría hacia 2031 entre los diez principales países productores.

Estados Unidos hasta 2030 seguirá liderando las expansiones de capacidad y aprobaciones de nuevos proyectos, gracias a la riqueza de sus recursos no convencionales, respaldadas por un entorno de inversión favorable y estructuras comerciales flexibles. También se registran muchos proyectos anunciados, pero de difícil concreción en Canadá y México.

IGU contabilizó al cierre de 2025 un total de 234,3 MTPA de capacidad de licuefacción en construcción o con sus FID aprobadas;

LA DEMANDA DE GNL SE MANTUVO FUERTE EN 2025, CON 436,98 MILLONES DE TONELADAS (MT) COMERCIALIZADAS, UN AUMENTO DE 25,74 MT CON RESPECTO A 2024.

de esta cifra, aproximadamente el 48% se sitúa en Norteamérica. EE.UU. registraba proyectos en construcción o aprobados por 112 MTPA. Como referencia, de los siete proyectos por 68.4 MTPA sancionados en 2025, cinco se construirán en EE.UU.

En Canadá, el mercado considera viable apenas una parte de los 227,3 MTPA en proyectos anunciados. Las instalaciones en la costa oeste de Norteamérica se benefician de menores costos de envío a Asia en comparación con los proyectos de la costa del Golfo de EE.UU., aunque enfrentan desafíos como la falta de gasoductos y de aprobaciones ambientales.

De hecho, Canadá concretó sus primeras exportaciones de GNL el año pasado, con la inauguración de la fase 1 de LNG Canadá (14 MTPA). Shell confirmó en octubre de este año la FID para la fase 2 del proyecto, que llevará la capacidad a 28 MTPA. Por otro lado, México registra capacidad operativa por 1.4 MTPA, proyectos aprobados por 4.7, y proyectos anunciados por 38.6.

Demanda y riesgo geopolítico

La demanda de GNL se mantuvo fuerte en 2025, con 436,98 millones de toneladas (MT) comercializadas, un aumento de 25,74 MT con respecto a 2024. Asia-Pacífico volvió a ser la mayor región consumidora, con 168,7 MT importadas. En Europa las importaciones aumentaron 26,1 Mt, situándose en 126,2 Mt. China retrocedió, pero sigue siendo el mayor país importador, con 69.77 MT registradas en 2025.

Según IGU, los factores fundamentales que sustentan las perspectivas en la demanda global de GNL hasta 2035, como el crecimiento demográfico, la urbanización, la digitalización, el aumento de la demanda de electricidad y la búsqueda continua de sistemas energéticos más limpios, permanecen intactos a pesar del conflicto en Medio Oriente.

La disrupción en el tránsito por Ormuz y la destrucción de infraes-

DE CONCRETARSE EL PROYECTO ARGENTINA LNG, DE 12 MTPA CONFIRMADAS, PERO AMPLIABLE A 18, LA ARGENTINA INGRESARÍA HACIA 2031 ENTRE LOS DIEZ PRINCIPALES PAÍSES PRODUCTORES.

tructura de GNL redujeron los volúmenes disponibles y aumentaron los precios spot del GNL, destruyendo demanda principalmente en Asia Pacífico. Se trata de una región sensible tanto a los precios como a la seguridad en el suministro.

El nuevo escenario puede afectar las proyecciones de demanda en la región del mundo con el mayor crecimiento esperado. Sin embargo, también genera un renovado interés por diversificar el suministro, potencialmente habilitando proyectos fuera del Medio Oriente y en nuevos países._



SAS Energía: soluciones integrales y sostenibles

Con ocho años de trayectoria, SAS Energía (Sociedad de Abastecimiento y Servicios) se ha consolidado como una empresa comprometida con el desarrollo energético y productivo de Argentina, brindando soluciones integrales, eficientes y sostenibles para industrias y empresas de distintos sectores. Desde sus inicios, SAS Energía ha construido su camino sobre pilares fundamentales: la confianza, la calidad del servicio, el compromiso y la cercanía con cada cliente. Su crecimiento responde a una visión clara: acompañar a las empresas con soluciones energéticas adaptadas a sus necesidades, mejorando su competitividad y eficiencia operativa. Actualmente, la compañía cuenta con más de 55 clientes que confían en sus servicios, consolidando su presencia en el mercado energético. Entre sus principales actividades se destacan la compra y venta de gas natural, aportando valor a la cadena de comercialización mediante capacidad de transporte de gas propia. Esto le permite ofrecer soluciones competitivas, flexibles y beneficios concretos a los usuarios de su cartera de clientes. Asimismo, comercializa combustibles líquidos y desarrolla proyectos de energía renovable mediante paneles solares, promoviendo la eficiencia y diversificación energética. Con una mirada hacia el futuro, SAS Energía apuesta a la innovación, la sustentabilidad y la mejora continua, entendiendo que la energía es un recurso estratégico para el crecimiento de la industria nacional. Más allá de los números, la empresa se distingue por su vocación de servicio y por construir relaciones comerciales duraderas, basadas en la transparencia, el profesionalismo y el cumplimiento de sus compromisos.

PIONEROS POR HISTORIA, LÍDERES POR INGENIERÍA.

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

www.casucci-sa.com

WS CALFRAC

f t i n calfrac.com

FRACTURING CEMENTING-LITHIUM COILED TUBING OFFSHORE

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

ENSI
AL SERVICIO DE LA INDUSTRIA

www.ensi.com.ar
comercial@ensi.com.ar

Certificación ISO 9001, 14001 y 45001
Verificación ISO 14064-3:2019

TERMINAL VMOS, RÍO NEGRO, ARGENTINA

CONSTRUIMOS PARA TRANSFORMAR

GAS Y PETRÓLEO | ENERGÍA | PROYECTOS INDUSTRIALES

sacde

PROGRAMA DE **ACTIVIDADES**

jueves 22/10

DÍA
4

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

Ciclo de Conferencias en la AOG Patagonia 13.00 — 14.00 hs / Salón Tromen Comisión de Recursos Humanos IAPG: «La IA en la gestión de las personas en la industria» 14.00 — 15.00 hs / Salón Tromen Comisión de Sustentabilidad del IAPG: «Una Agenda Sustentable Común para la Industria Energética» 14.00 — 15.00 hs / Sala Lanin 1 Comisión de Prevención de Daños del IAPG: «La amenaza silenciosa para las instalaciones enterradas» 16.00 — 17.00 hs / Salón Tromen Comisión de Diversidad, Equidad e Inclusión IAPG: «Energía sin etiquetas. Talento y oportunidades en una industria en crecimiento»	Otras Actividades 8:00 — 12:00 / Salón Tromen Actividad TotalEnergies Encuentro de Jóvenes Embajadores de la Movilidad Segura* <i>*exclusiva con alumnos invitados</i> 15:00 / Salón Tromen Walter Actis, vicepresidente de Supply Chain, YPF Cadena de valor: ¿Estamos preparados para el salto de escala? 18:45 — 19:30 / Salón Tromen Presentación Ministra de Seguridad de la Nación, Mag. Alejandra Monteoliva: Seguridad Productiva: base para el crecimiento y el desarrollo argentino <i>Oradores:</i> Alejandra Monteoliva Martín Culiatto Subsecretario de Intervención Federal del Ministerio de Seguridad de la Nación Hotel Casino Magic 4º Jornada de Seguridad de Procesos en la industria de Oil & Gas 21 y 22 de Octubre 2026, Neuquén Todos los días: Actividades de «La Escuela Técnica visita la AOG Patagonia»	Encuentro con los CEOs / Salón Tromen 17.30 hs Diego Manfio Ingeniería SIMA Alejo Calcagno Techint E&C 17.55 hs Mauricio Uribe FECENE Daniel Horacio González Centro Pyme Adeneu de Neuquén Leonardo J. Brkusic GAPP
---	--	--

