

prensa

# ENERGÉTICA

Año 23 - Número 3 - Julio/Agosto 2026 - CABA, Argentina

TODO EL OFF THE RECORD

TRANSICIÓN ENERGÉTICA

# ASUNTOS PENDIENTES

La reconfiguración de subsidios en Argentina, el peso creciente de la energía en los costos y un marco regulatorio que impulsa la eficiencia obligan a empresas a repensar su estrategia energética.

LATINOAMÉRICA Y LAS ENERGÍAS LIMPIAS

QUÉ DICE EL FMI SOBRE VACA MUERTA

LOS PLANES DE ALUAR PARA 2026

MINERÍA: EL DILEMA DE LOS PROVEEDORES



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



# SOMOS EL PRESENTE Y EL FUTURO DE LA ENERGÍA



Pan American  
**ENERGY**



# BRINGS AUSTRAL S.A.

SERVICIOS PARA LA INDUSTRIA DEL PETRÓLEO Y EL GAS

## Oil and Gas

### Somos un Socio en quién confiar

Encargados de contribuir al desarrollo de la industria de O&G brindando servicios especializados para las actividades Onshore y Offshore:

---

#### GERENCIAMIENTO DE PROVEEDORES

REPUESTOS – EQUIPOS – MATERIALES

---

#### SERVICIOS CON PERSONAL

BÚSQUEDA, SELECCIÓN, ADMINISTRACIÓN Y CAPACITACIÓN PARA PERSONAL MARÍTIMO Y PETROLERO ONSHORE Y OFFSHORE

---

**REPRESENTACIÓN LÍNEA MISSION DE NATIONAL OILWELL VARCO** – IMPORTACIÓN CONSUMIBLES Y REPUESTOS NOV

---



---

#### SERVICIOS PORTUARIOS – HUSBANDRY

#### ASISTENCIA A PERSONAL

COORDINACIÓN CON HOTELES, PASAJES, TRASLADOS, VISAS, PERMISOS DE INGRESO Y DE TRABAJO

---



## AMI

Agencia  
Marítima  
Internacional

Agregamos valor a la Cadena de Suministro de los clientes, mediante prestaciones de servicios para la industria O&G onshore y offshore, servicios marítimos y portuarios, así como también soluciones de logística comercial e industrial. Enfocados en la excelencia para el desarrollo de nuestros clientes, colaboradores, proveedores y comunidades donde operamos.

---

**OIL & GAS SERVICES**

---

**FREIGHT FORWARDING**

---

**ALMACENAMIENTO**

---

**COMERCIO EXTERIOR**

---

**ESTIBA**

---

**LOGÍSTICA PORTUARIA**

---

**AGENCIAMIENTO Y REPRESENTACIÓN LINER**

---

**AGENCIAMIENTO TRAMP**

---



# Soluciones logísticas integrales

Especialistas en Energía, Minería y Proyectos

## Logística para la industria de Energía

- Transporte marítimo, aéreo, terrestre Internacional y nacional.
- Amplia red de agentes alrededor del mundo.
- Servicios a la carga y almacenaje intermedio.
- Control de Cumplimiento de proveedores internacionales y aseguramiento de calidad.
- Servicio puerta a puerta.

## Logística para cargas de Proyecto

- Estudio de rutas e Ingeniería de transporte.
- Logística nacional e internacional de carga sobredimensionada.
- Servicios de Trinca, embalaje y consolidación/desconsolidación de la carga.
- Transporte en carretones y tramitación de permisos viales.
- Charter marítimo y aéreo.
- Gestión de seguros a la carga.

**Creamos valor a través de la flexibilidad operacional, la seguridad y el desarrollo de proveedores locales.**

## Nuestras Sucursales

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

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



## Contáctenos

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

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

[www.bringsaustral.com](http://www.bringsaustral.com)  
[www.amisa.com](http://www.amisa.com)



08



16



20



22



24



28



36



44

## 08 - NOTA DE TAPA

**Transición energética:** Argentina sube en el ranking energético, pero tropieza en inversiones e infraestructura

Sudamérica se queda sin tiempo

El empleo en energías renovables se desacelera por primera vez

El desafío ya no es encontrar minerales, sino hacerlos competitivos

Mercados de carbono: el nuevo desafío para América Latina

## 16 - UPSTREAM

YPF presenta resultados récord apalancado en su Plan 4x4

Marín aseguró que el proyecto de GNL es el objetivo de oro de la compañía para 2027

## 20 - ACTUALIDAD

Weretilneck: "No hay vuelta atrás" para el nuevo modelo energético de Argentina

## 22 - VACA MUERTA

El barril de Vaca Muerta: quién gana y quien pierde

## 24 - PYMES

PYMES neuquinas piden una mesa de diálogo por el nuevo escenario de costos en Vaca Muerta

## 28 - INFORME

Informe del BBVA sobre el mapa de inversiones del shale argentino

## 36 - ENERGÍA NUCLEAR

Opinión: La ventana de oportunidad para el despegue inversor de Argentina

## 44 - COMBUSTIBLES

Nafta: el precio subió 558% y los salarios quedaron desfasados

STAFF

**EDITOR RESPONSABLE  
Y DIRECCIÓN PERIODÍSTICA:**

Daniel Barneda  
danielbarneda@prensa-energetica.com

**GERENCIA COMERCIAL:**

Gastón Salip  
gastonsalip@prensa-energetica.com

**DISEÑO Y DIAGRAMACIÓN:**

diegoyankelevich@gmail.com

EDITADO EN BUENOS AIRES,  
REPÚBLICA ARGENTINA.

MIRALLA 626- PB 4, (CP 1440),  
TELEFAX: 4644- 4311, 15-5463-8782  
REGISTRO DE LA PROPIEDAD  
INTELLECTUAL EN TRÁMITE.

LAS NOTAS FIRMADAS NO NECESARIAMEN-  
TE REFLEJAN LA OPINIÓN DEL EDITOR.

PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN PARCIAL  
O TOTAL (LEY 11.723) -COPYRIGHT PE.  
PRENSA ENERGÉTICA ES UNA

PUBLICACIÓN DE Synergia

**PRENSA ENERGÉTICA EN INTERNET:**

REVISTA DIGITAL:  
HTTP://ISSUU.COM/GSALIP/DOCS/PRENSA\_95

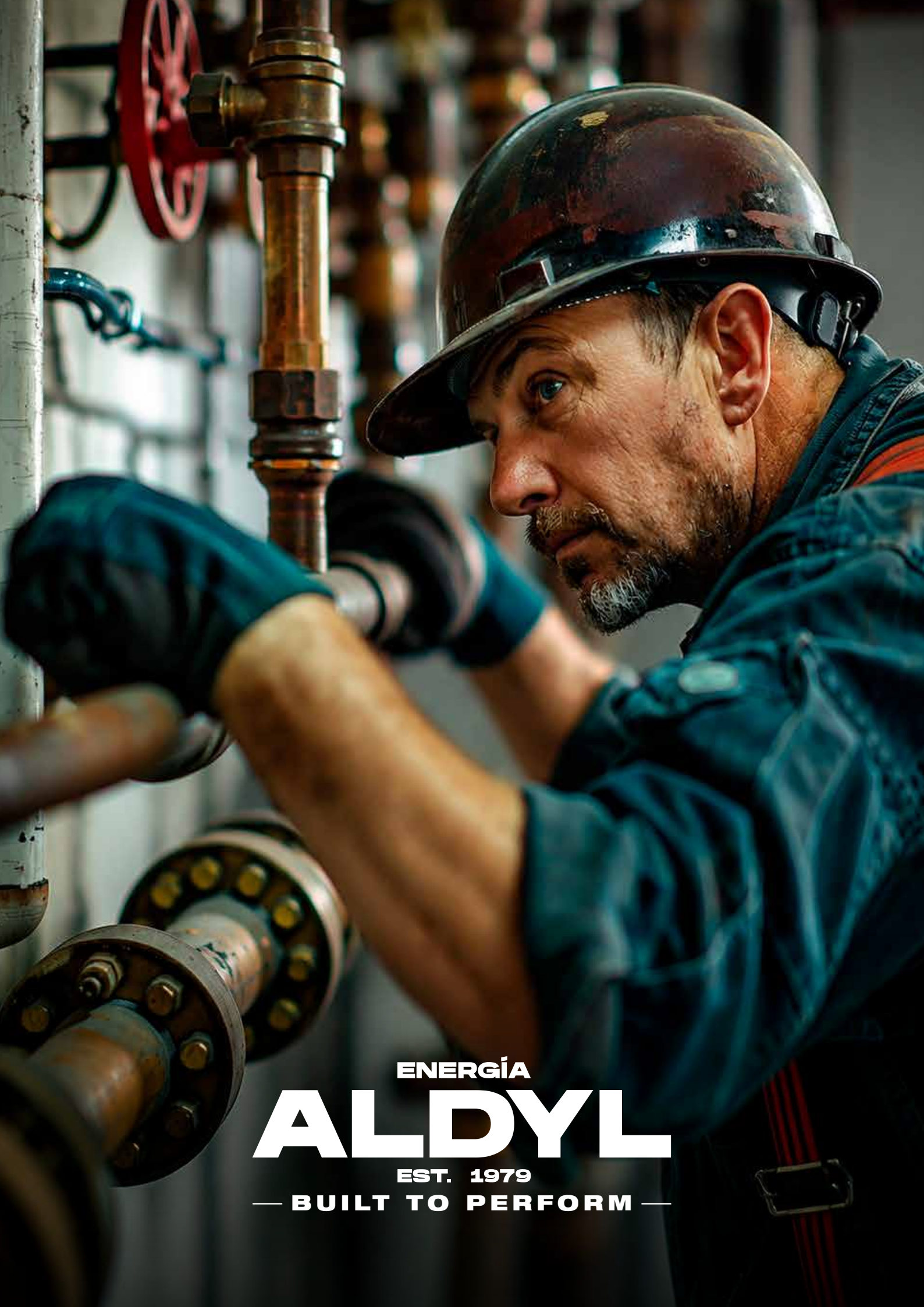
WWW.FACEBOOK.COM/REVISTAPRENSA ENERGETICA

E-MAIL: / WEB

danielbarneda@prensa-energetica.com

WWW.PRENSA-ENERGETICA.COM





ENERGÍA  
**ALDYL**  
EST. 1979  
— BUILT TO PERFORM —



# INVERSIONES EN INFRAESTRUCTURA, EL TALÓN DE AQUILES DE LA TRANSICIÓN ENERGÉTICA

Las debilidades en infraestructura, financiamiento y capital humano continúan siendo los principales obstáculos para acelerar la transición energética.

**A**rgentina logró avanzar en el ranking mundial de transición energética elaborado por el Foro Económico Mundial, aunque el salto quedó condicionado por problemas estructurales que todavía limitan su capacidad para consolidar un sistema energético más moderno, sostenible y competitivo.

El país elevó su puntuación de 55,6 a 57,4 puntos durante 2026 y escaló una posición entre 120 naciones evaluadas, ubicándose en el puesto 56. La mejora estuvo impulsada principalmente por el amplio acceso a la energía y por una mayor asequibilidad para hogares e industrias, en un contexto de reducción de los precios del gas y estabilidad relativa en las tarifas eléctricas.

El informe destaca que Argentina mantiene uno de los desempeños más sólidos de América Latina en materia de equidad energética, una fortaleza respaldada por la cobertura del servicio y la disponibilidad de recursos energéticos propios. Incluso figura entre los países mejor posicio-

nados del mundo en seguridad de suministro, gracias a la diversidad de fuentes y a la abundancia de recursos naturales.

Sin embargo, detrás de esa mejora aparecen señales de alerta. La infraestructura energética fue el principal factor de deterioro durante el último año. La desaceleración en la incorporación de energías renovables, junto con retrocesos en transporte e infraestructura digital, redujo la capacidad del sistema para acompañar el crecimiento de la demanda y afrontar los desafíos de la transición.

A esto se suma una debilidad persistente en materia de inversiones. El acceso al financiamiento continúa limitado por el riesgo país, la volatilidad económica y las dificultades para acceder a crédito de largo plazo, una condición clave para impulsar proyectos energéticos de gran escala.

El diagnóstico también expone un déficit creciente en capital humano. La escasez de profesionales especializados en ingeniería, operación de redes y tecnologías limpias comienza a convertirse en

una restricción para el desarrollo del sector. Según el análisis, la formación técnica será determinante para sostener la expansión energética en los próximos años.

Otro de los desafíos identificados es la flexibilidad del sistema eléctrico. Aunque Argentina cuenta con abundantes recursos energéticos, su capacidad para responder a cambios bruscos en la oferta y la demanda se redujo durante la última década. Para revertir esa tendencia, el informe recomienda acelerar inversiones en almacenamiento, modernización de redes y herramientas de gestión inteligente de la demanda.

En contraste, el país muestra una ventaja estratégica en minerales críticos para la transición energética. Su posición dentro del Triángulo del Litio lo ubica entre los actores con mayor potencial para abastecer las cadenas globales de suministro vinculadas a tecnologías limpias y electromovilidad. ■

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

# SUDAMÉRICA SE QUEDA SIN TIEMPO: LA TRANSICIÓN ENERGÉTICA EXIGE US\$ 500.000 MILLONES

Según el análisis de Danielle Danko, vicepresidenta de Marketing de RE+ Events, el continente enfrenta una brecha crítica entre su potencial renovable y la inversión real.

**E**n el marco de la última edición AOG, el Instituto Tecnológico de Buenos Aires (ITBA) organizó el panel “The next phase of Vaca Muerta”, que reunió a referentes internacionales de la industria energética para debatir los próximos desafíos del mayor yacimiento no convencional del país.

Durante el encuentro, los expertos Bill Von Gonten (profesor de Texas A&M University y asesor global en energía) y Carlos Gilardone (presidente de Quintana Energy y docente ITBA), coincidieron en que el desarrollo a largo plazo de Vaca Muerta requiere de una nueva generación de ingenieros en petróleo altamente especializados, debido a la complejidad geológica y operativa del yacimiento.

“Ningún yacimiento en el mundo tiene el grosor que se presenta en Vaca Muerta”, explicó Von Gonten. “Esto complica la eficiencia operativa y obliga a aplicar técnicas específicas de geomecánica para evitar dañar la roca madre. Todo este conocimiento técnico exige más profesionales formados en especialidades clave”.

A su turno, Carlos Gilardone señaló los principales desafíos operativos actuales: alta presurización, presencia de fluidos críticos y problemas de deposición de parafina y asfaltenos, que requieren nuevas soluciones. Entre ellas, destacó la técnica “huff-n-puff”, basada en inyecciones de gas que se transforman en líquido, reducen la viscosidad y mejoran la recuperación de hidrocarburos.



“Vaca Muerta tiene una matriz de muy baja permeabilidad, tasas de declive aceleradas y recuperación limitada. Por eso, se necesitan enfoques innovadores, combinando conocimientos de ingeniería de yacimientos, procesos y producción”, agregó.

Por su parte, Rubén Caligari, profesor de Ingeniería en Petróleo del ITBA, quien destacó que el desarrollo sostenible del yacimiento requiere una mirada integral que combine distintas ramas de la ingeniería para reducir riesgos y optimizar resultados.

Este año, además, la carrera de

Ingeniería en Petróleo del ITBA celebra su 35° aniversario, consolidando su rol en la formación de profesionales capaces de liderar los desafíos técnicos y ambientales de la industria energética del futuro.

Desde 1959, el Instituto Tecnológico de Buenos Aires es una de las instituciones líderes en innovación, tecnología y formación académica en Argentina. Ofrece carreras de grado, maestrías, doctorados y programas ejecutivos, con foco en la energía, la ingeniería, los negocios y la sustentabilidad. ■

# EL EMPLEO EN ENERGÍAS RENOVABLES SE DESACELERA POR PRIMERA VEZ

Un informe global de IRENA y la OIT advierte sobre desequilibrios geográficos, automatización y falta de inclusión laboral.



**A**unque la capacidad renovable mundial alcanzó un nuevo máximo en 2024, el empleo en el sector creció apenas 2,3%. Un nuevo informe internacional alerta sobre la concentración de puestos de trabajo en pocos países y reclama un mayor rol del Estado para fortalecer cadenas de valor locales y una transición energética más inclusiva.

Pese al fuerte crecimiento del despliegue de energías renovables a nivel global, el empleo en el

sector mostró en 2024 su primera señal de desaceleración.

Según el informe Renewable Energy and Jobs – Annual Review 2025, elaborado por la Agencia Internacional de Energías Renovables (IRENA) y la Organización Internacional del Trabajo (OIT), los puestos de trabajo aumentaron solo un 2,3% respecto de 2023, hasta alcanzar los 16,6 millones en todo el mundo.

El reporte, presentado en Abu Dhabi y Ginebra, señala que las tensiones geopolíticas y geoeco-

nómicas, junto con el avance de la automatización, comienzan a impactar en la dinámica del empleo verde, aun cuando las inversiones y las instalaciones continúan en expansión.

Como en años anteriores, el crecimiento laboral muestra fuertes desequilibrios regionales. China se mantiene como el actor dominante tanto en capacidad instalada como en manufactura de equipos, apoyada en cadenas de suministro integradas y de gran escala. En 2024, el país concentró 7,3 millones de empleos en renovables, el 44% del total global.

La Unión Europea se ubicó en segundo lugar, con 1,8 millones de puestos, sin cambios respecto de 2023. Brasil registró 1,4 millones de empleos, mientras que India y Estados Unidos mostraron crecimientos marginales, hasta alcanzar 1,3 millones y 1,1 millones, respectivamente.

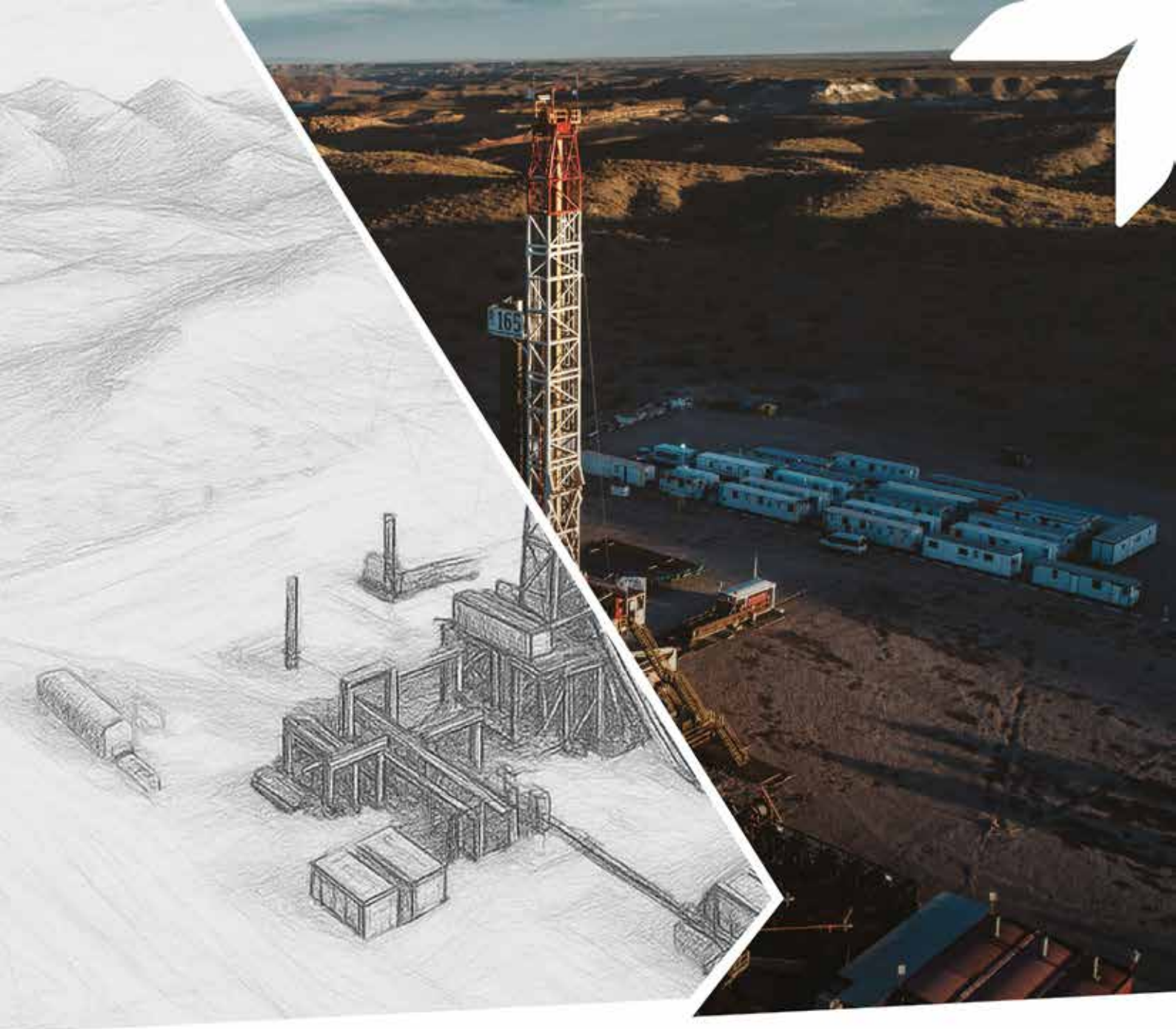
“El despliegue de energías renovables avanza a gran velocidad, pero la dimensión humana es tan importante como la tecnológica”, afirmó el director general de IRENA, Francesco La Camera.

En ese sentido, subrayó la necesidad de que los gobiernos coloquen a las personas en el centro de sus políticas energéticas y climáticas, mediante estrategias industriales y comerciales que impulsen inversiones, desarrollen capacidades productivas locales y formen mano de obra calificada.

## HACIA UNA TRANSICIÓN MÁS INCLUSIVA

Por tecnología, la energía solar fotovoltaica continúa liderando el empleo global, con 7,3 millones de trabajadores en 2024, impulsada por la rápida expansión de las instalaciones y la fabricación de paneles. ■

**FUENTE:** Artículo publicado por Daniel Barneda en Mejor Energía



# Los sueños cuando crecen se convierten en orgullo.

Cumplimos 20 años invirtiendo en el país.

# EL DESAFÍO YA NO ES ENCONTRAR MINERALES, SINO HACERLOS COMPETITIVOS

Un informe de Aggreko sostiene que la próxima etapa del desarrollo minero regional dependerá menos de la disponibilidad de recursos y más de la capacidad de garantizar energía confiable, logística eficiente y marcos regulatorios estables. Argentina acelera su crecimiento, mientras Brasil y Perú consolidan su liderazgo.



**L**a abundancia de cobre, litio, hierro, oro y otros minerales críticos ya no alcanza para asegurar competitividad. En un escenario marcado por la transición energética global y el aumento de la demanda de materias primas estratégicas, América Latina enfrenta un nuevo desafío: desarrollar la infraestructura energética, logística y regulatoria necesaria para transformar su potencial geológico en producción, exportaciones e inversiones.

Esa es una de las principales conclusiones del informe “La nueva ecuación de la minería en América Latina: los límites invisibles entre energía y operación”, elaborado por Aggreko a partir de entrevistas a 21 ejecutivos y especialistas de Argentina, Brasil, Chile, Ecuador, México y Perú.

El estudio plantea que la próxima década estará definida por la capacidad de los países para ofrecer condiciones operativas competitivas, más que por la magnitud de sus reservas minerales. La disponibilidad de energía, la calidad de la infraestructura de transporte, la obtención de permisos ambientales y la estabilidad regulatoria apa-

recen como factores determinantes para el desarrollo de nuevos proyectos.

En ese contexto, el informe destaca que el 66% de los especialistas consultados considera que la minería avanzará hacia una matriz energética más limpia, basada en energías renovables, mayor eficiencia y soluciones híbridas que permitan reducir emisiones sin comprometer la continuidad de las operaciones.

No obstante, la transformación enfrenta importantes limitaciones. El 40% de los ejecutivos consultados identifica obstáculos económicos y operativos para acelerar esa transición, principalmente por los costos, la disponibilidad de infraestructura y la intermitencia de las energías renovables en zonas alejadas de los grandes centros de consumo. Por ese motivo, el diésel continúa desempeñando un papel estratégico para garantizar un suministro energético confiable en numerosos proyectos.

## UN LIDERAZGO REGIONAL CON DISTINTOS RITMOS

El panorama minero latinoamericano muestra realidades



diversas. Perú mantiene su posición como uno de los principales productores mundiales de cobre y registró exportaciones mineras por US\$ 61.800 millones durante 2025, equivalentes a cerca del 60% de sus ventas externas.

Brasil también consolida su liderazgo gracias a la producción de mineral de hierro, oro y niobio. El país exportó US\$ 46.000 millones y proyecta inversiones cercanas a US\$ 76.900 millones hacia 2030 para ampliar su capacidad productiva.

México continúa siendo un referente global en plata, mientras que Bolivia mantiene una fuerte dependencia de la actividad minera, que concentra más de la mitad de sus exportaciones.

Argentina, por su parte, atraviesa uno de los períodos de mayor expansión del sector. En 2025 las exportaciones mineras alcanzaron un récord de US\$ 6.075 mi-

llones, un crecimiento interanual del 31%. Las proyecciones del sector indican que podrían superar los US\$ 9.000 millones en 2026, impulsadas principalmente por el litio y por la futura entrada en producción de grandes proyectos de cobre.

## ENERGÍA E INFRAESTRUCTURA

El informe sostiene que el mayor desafío para la minería regional ya no consiste únicamente en incorporar energías renovables, sino en garantizar un suministro eléctrico continuo y confiable para operaciones ubicadas, en muchos casos, lejos de los sistemas nacionales de transmisión.

José Albornoz Farías, gerente regional de Minería de Aggreko Latinoamérica, señaló que el verdadero reto consiste en asegurar disponibilidad energética perma-

nente para evitar interrupciones que afecten la producción.

En la misma línea, especialistas de distintos países coincidieron en que la falta de redes de transmisión, la limitada infraestructura logística, la creciente complejidad para obtener permisos ambientales y las nuevas exigencias de los mercados internacionales condicionan el desarrollo de nuevos emprendimientos.

El estudio también advierte que variables como la huella de carbono, la eficiencia energética, la gestión del agua y la incorporación de soluciones híbridas serán cada vez más relevantes para acceder a financiamiento y abastecer a industrias que exigen minerales producidos bajo estándares ambientales más estrictos.

Para Aggreko, el liderazgo minero de América Latina durante la próxima década no dependerá únicamente de quién concentre las mayores reservas de cobre o litio. La diferencia estará en la capacidad de construir un ecosistema competitivo, con infraestructura energética, logística eficiente, innovación tecnológica y reglas claras que permitan convertir el potencial geológico de la región en proyectos sostenibles y rentables. ■



# MERCADOS DE CARBONO: AMÉRICA LATINA BUSCA CONSOLIDARSE COMO LÍDER GLOBAL

Especialistas de la región coincidieron en que Latinoamérica reúne las condiciones para convertirse en un actor estratégico de los mercados de carbono. El desafío ahora es desarrollar proyectos de alta integridad que atraigan inversiones y respondan a la creciente demanda internacional.

**A**mérica Latina se perfila como una de las regiones con mayor potencial para liderar la próxima etapa de los mercados de carbono. Con más de 150 proyectos activos, millones de hectáreas bajo iniciativas de conservación y producción regenerativa, y una creciente experiencia en el desarrollo de créditos de carbono, la región busca transformar su capital natural en una ventaja competitiva capaz de atraer inversiones y acelerar la transición hacia una economía baja en emisiones.

Esa fue una de las principales conclusiones del webinar “Mercados de Carbono en Latinoamérica: panorama regional y oportunidades para Argentina”, organizado por la Mesa Argentina de Carbono (MAC) junto con la Red Carbono LATAM, que reunió a referentes del sector de distintos países

para analizar la evolución del mercado, los desafíos regulatorios y las oportunidades de crecimiento.

Los especialistas coincidieron en que la demanda global por créditos de carbono de alta integridad continuará expandiéndose durante la próxima década, impulsada por los compromisos climáticos de gobiernos y empresas. En ese escenario, América Latina cuenta con una posición privilegiada gracias a la riqueza de sus ecosistemas, su biodiversidad y la experiencia acumulada en proyectos de conservación, restauración de bosques y producción agropecuaria sostenible.

Actualmente, la región reúne 63 desarrolladores de proyectos de carbono y más de 151 iniciativas activas, que abarcan diferentes sectores productivos y ambientales. Entre ellas se destacan proyectos que conservan más



de 24 millones de hectáreas de bosques, iniciativas de restauración y reforestación, programas que alcanzan más de 1,9 millones de hectáreas bajo esquemas de agricultura y ganadería regenerativa, además de 36 proyectos vinculados con energía, industria y transporte. En conjunto, estas iniciativas también contribuyen a la protección de 451 especies de flora y fauna.

Más allá de las cifras, los expositores remarcaron que los mercados de carbono ya no se limitan a la generación de créditos para compensar emisiones. También representan una herramienta para financiar la conservación de ecosistemas, promo-

ver prácticas productivas sostenibles, fortalecer economías regionales y generar nuevas oportunidades de desarrollo para comunidades locales.

No obstante, durante el encuentro quedó claro que el potencial natural de América Latina, por sí solo, ya no garantiza competitividad. Los especialistas señalaron que el crecimiento del mercado dependerá de la capacidad de desarrollar proyectos con altos estándares ambientales y sociales, metodologías reconocidas internacionalmente, sistemas sólidos de monitoreo y marcos regulatorios previsibles que generen confianza entre los inversores. ■

## CEPH proyecta un saldo exportador de US\$ 28.000 millones para 2030

**C**arlos Ormachea defendió el RIGI y aseguró que el régimen ya destrabó proyectos por US\$ 145.380 millones en petróleo y gas. La cámara prevé más producción, exportaciones y más de medio millón de nuevos puestos de trabajo hacia 2030.

El desarrollo de Vaca Muerta podría llevar a la Argentina a alcanzar un saldo comercial energético positivo de US\$ 28.000 millones en 2030, según las proyecciones presentadas por Carlos Ormachea, presidente de la Cámara de Exploración

y Producción de Hidrocarburos (CEPH), ante la Comisión de Presupuesto y Hacienda del Senado.

El titular de la entidad defendió el Régimen de Incentivo para Grandes Inversiones (RIGI) y sostuvo que el esquema no representa un beneficio extraordinario para las petroleras, sino una herramienta para equiparar las condiciones de inversión de la Argentina con las de otros países productores.

“Vaca Muerta es un proyecto netamente de exportación y hay que igualar las condiciones para competir con los mejores”,



planteó Ormachea durante el debate legislativo.

Según los datos expuestos por la CEPH, actualmente existen 17 proyectos de petróleo y gas presentados al RIGI por US\$ 145.380 millones, de los cuales seis ya fueron aprobados, por un monto de US\$ 30.860 millones.

Para Ormachea, el régimen funcionó como un “cebador de inversiones”: permitió concretar proyectos que de otro modo no se hubieran ejecutado y también adelantó iniciativas que estaban previstas para etapas posteriores.

**Naturgy**

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

Juntos podemos contribuir a un  
invierno más seguro para todos.

Más consejos en [www.naturgy.com.ar](http://www.naturgy.com.ar)



**L**a utilidad neta ascendió a US\$1.205 millones, la segunda más alta de la compañía, reflejando de forma clara los resultados del Plan 4x4. Cabe resaltar que el trimestre de mayor utilidad neta corresponde al Q3 del año anterior.

El EBITDA del trimestre creció 150% respecto al año anterior, impulsado por el continuo crecimiento de la producción de shale, la reducción en los costos de extracción, los niveles récord de procesamiento, la continua optimización y eficiencia operativas y la dinámica alcista de precios.

Durante el trimestre, YPF implementó un esquema de buffer temporal de precios de naftas y gas oil por el cual no trasladó al surtidor el impacto completo de la suba de precios internacionales. La producción de petróleo shale promedió 213.000 barriles diarios, con un crecimiento del 47% interanual. Para finales de este año, la compañía espera continuar creciendo hasta alcanzar 250.000 barriles diarios de petróleo shale.

En este sentido, en el mes de mayo YPF presentó al RIGI el proyecto Loma La Lata Oil, con una inversión de 25.000 millones de dólares, la más importante hasta ahora presentada bajo dicho régimen.

Durante el trimestre, las inversiones alcanzaron US\$ 1.340 millones de dólares, un 16% por encima del año pasado, de los cuales el 77% se destinaron a la actividad no convencional, principalmente en Vaca Muerta. Se espera una aceleración importante durante la segunda mitad del año, en línea con el crecimiento esperado en la producción de petróleo shale al cierre del año.

Por el lado de Downstream, los niveles de procesamiento en las refinерías alcanzaron un nuevo récord histórico de 351.000 barriles diarios, con una utilización del 104%, lo que también permitió registrar récords de producción



## YPF presenta resultados récord apalancado en su Plan 4x4

La petrolera presentó los resultados del segundo trimestre del año con un EBITDA ajustado de US\$2.804 millones, el más alto de toda su historia, y con un margen de 43% sobre los ingresos, el mejor registro en los últimos 20 años.

de naftas y gas oil, evitar importaciones, abastecer a refinadores locales y exportar excedentes a países de la región.

Adicionalmente, las ventas de naftas y gas oil crecieron un 10% en volumen respecto al año anterior, consolidando una participación de mercado del 59% en el trimestre. El proyecto del Oleoducto VMOS continúa avanzando según lo previsto, con más del 77% de la obra ejecutada al cierre de junio de 2026. Se espera que el nuevo oleoducto y terminal inicien sus operaciones de exportación de petróleo para principios del año próximo.

Como parte del Plan 4x4, la compañía continuó avanzando en la venta de activos no estratégicos. El pasado jueves 6 de agosto, YPF acordó la venta de 2 grupos de áreas convencionales en

la provincia de Mendoza por un monto de alrededor de 400 millones de dólares.

Cuando se logre el cierre de dichas transacciones YPF tendrá 95% de su producción de Vaca Muerta acercándose fuertemente al objetivo de convertirse en una empresa netamente de No Convencionales Integrada. Finalmente, el flujo de caja libre fue de 824 millones de dólares siendo el tercer más alto de la historia, que incluye un efecto extraordinario por la compra de los activos de Equinor en Vaca Muerta. Excluyendo este efecto, la generación de caja hubiese ascendido a 1.000 millones de dólares, demostrando el sólido desempeño operativo y financiero alcanzado durante el trimestre. ■

# COMBUSTIBLES GAS NATURAL LUBRICANTES ENERGÍA ELÉCTRICA



Logística



Consultoría integral



Almacenamiento



## VICTORIO PODESTA

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



(011) 4700 0171



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



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



**E**l presidente y CEO de YPF, Horacio Marín, afirmó que el proyecto de Gas Natural Licuado (GNL) es el “objetivo de oro” de la compañía para 2027 y anticipó que la decisión final de inversión se espera para fines de este año.

Durante el Foro de Inversiones Vaca Muerta, realizado este miércoles en el Hotel Hilton de Buenos Aires, el ejecutivo también proyectó la creación de 45.000 puestos de trabajo permanentes en Neuquén, con un pico de hasta 90.000 empleos hacia 2031.

Marín puso el foco en la transformación que atraviesa Vaca Muerta y en el salto de escala que deberá afrontar la industria durante los próximos años. En ese escenario, destacó el desarrollo de Argentina LNG, impulsado por YPF junto con la italiana ENI y XRG, división de la emiratí ADNOC.

El proyecto apunta a alcanzar una capacidad de entre 12 y 18 millones de toneladas anuales de GNL. Para hacerlo posible, YPF avanza con el diseño de una nueva infraestructura de transporte de gas.

“El objetivo de oro del 2027 es el LNG”, sostuvo Marín al referirse a las prioridades de la petrolera.

El CEO de YPF confirmó que en aproximadamente dos meses comenzará la licitación de los caños para el gasoducto que conectará Meseta Buena Esperanza, en Neuquén, con Sierra Grande, en Río Negro.

El ducto tendrá 527 kilómetros de extensión y 48 pulgadas de diámetro, características que lo convertirán en el gasoducto de mayor diámetro construido en el país. La infraestructura permitirá transportar alrededor de 100 millones de metros cúbicos diarios de gas destinados a la exportación.

Marín estimó que el desarrollo del complejo de GNL podría

## FORO DE INVERSIONES

# Marín aseguró que el proyecto de GNL es el objetivo de oro de la compañía para 2027



El CEO de YPF anticipó que la petrolera espera definir a fin de año la inversión para Argentina LNG y destacó el impacto que tendrá el crecimiento de Vaca Muerta en empleo, infraestructura y exportaciones.

generar exportaciones por unos US\$20.000 millones anuales hacia 2050.

## MÁS PRODUCCIÓN Y EMPLEO EN NEUQUÉN

El ejecutivo planteó que Vaca Muerta deberá multiplicar su escala operativa durante los próximos cuatro años. En ese proceso, YPF apuesta a mejorar la productividad mediante modelos como el Toyota Well, desarrollado junto con la compañía japonesa bajo el sistema Toyota Production System.

El crecimiento tendrá un fuerte impacto sobre el empleo y la de-

manda de infraestructura. Marín estimó 45.000 puestos de trabajo permanentes y hasta 90.000 empleos en el pico de actividad previsto para 2031.

También identificó oportunidades para el sector inmobiliario y de servicios en tres puntos estratégicos de la provincia: Añelo y Rincón de los Sauces, vinculados principalmente con el crecimiento de la producción de petróleo, y Plaza Huincul, con perspectivas asociadas al desarrollo del GNL.

“Argentina va a exportar un millón de barriles”

Durante su exposición, Marín también proyectó un fuerte cre-



cimiento de las exportaciones de crudo y sostuvo que Argentina está en condiciones de alcanzar una producción destinada a los mercados internacionales de un millón de barriles diarios.

El ejecutivo destacó la importancia de adoptar una mirada de largo plazo y evitar que las decisiones de inversión queden condicionadas por los ciclos políticos.

“Estamos acostumbrados a trabajar en el corto plazo, a dos

años. Entonces nunca se hace nada”, planteó.

En materia de gas, fue aún más contundente al proyectar que Argentina tendrá capacidad para generar al menos US\$20.000 millones anuales por exportaciones de GNL hacia 2045.

### INFRAESTRUCTURA Y CONSTRUCCIÓN MODULAR

Marín también señaló que la velocidad de construcción será determinante para acompañar el

crecimiento de Vaca Muerta.

En ese sentido, recomendó avanzar con desarrollos modulares para responder con mayor rapidez a la demanda de viviendas, hoteles y servicios que generará la expansión de la actividad.

El ejecutivo sostuvo que el crecimiento energético requiere coordinación entre empresas, gobiernos, sindicatos y proveedores para evitar que la falta de infraestructura se convierta en un límite para la producción.

La apuesta de YPF combina así el aumento de la producción de petróleo y gas con el desarrollo de nueva infraestructura exportadora. Para Marín, el verdadero salto de Vaca Muerta estará dado por su capacidad para transformar esos recursos en más exportaciones, empleo y actividad económica para Neuquén y el país.



CABLES DE ACERO | ESLINGAS | ACCESORIOS



DISTRIBUIDORES OFICIALES DE:

Grosby



THIELE

YOKE

ventas@iphglobal.com | www.iphglobal.com

# WERETILNECK: “NO HAY VUELTA ATRÁS” EN EL ACTUAL MODELO ENERGÉTICO



AMCHAM ENERGY FORUM

**E**l gobernador de Río Negro defendió la continuidad de las inversiones energéticas y mineras, destacó el impacto del RIGI y reclamó previsibilidad para sostener proyectos de largo plazo. También cuestionó la apertura importadora y advirtió por el impacto sobre el empleo industrial.

El gobernador de Río Negro, Alberto Weretilneck, aseguró que no ve hoy en la oposición argentina un dirigente con capacidad para derrotar al presidente Javier Milei en las elecciones de 2027, aunque evitó pronunciarse sobre

una eventual reelección del mandatario y sostuvo que el principal desafío del país es construir confianza y previsibilidad.

“No creo que en la oposición argentina haya alguien que en el día de la fecha esté en condiciones de ganarle a Milei el año que viene”, afirmó durante una entrevista realizada en el marco del AmCham Energy Forum.

La definición llegó cuando fue consultado directamente sobre si al país le convendría que Milei y los gobernadores fueran reelegidos para garantizar la continuidad del actual modelo económico. Weretil-

neck evitó responder en términos electorales y planteó que la Argentina necesita consolidar confianza, previsibilidad y seguridad jurídica para atraer inversiones.

“Los primeros que tenemos que generar confianza somos los gobernantes”, sostuvo.

## RÍO NEGRO APUESTA AL RIGI PARA ATRAER INVERSIONES

El gobernador destacó el impacto que tuvieron las nuevas condiciones macroeconómicas y el Régimen de Incentivo para Grandes Inversiones (RIGI) sobre la llegada de capitales a Río Negro.

Recordó que la provincia fue la primera en adherir al régimen y señaló que esa decisión permitió avanzar con tres grandes proyectos energéticos de exportación: Vaca Muerta Oil Sur (VMOS) en Punta Colorada, Argentina LNG 1, liderado por Pan American Energy, y Argentina LNG 2, impulsado por YPF.

“Si no hubiésemos tenido RIGI hubiese sido absolutamente imposible pensar este tipo de inversiones”, afirmó.

Para Weretilneck, el cambio no



se limita a los proyectos energéticos, sino que comienza a modificar la estructura económica de la provincia y a generar empleo. Según indicó, Río Negro incrementó un 3,2% el empleo privado durante el último año, mientras que el desarrollo de VMOS llegó a generar unos 10.000 puestos de trabajo en su pico de actividad.

El gobernador remarcó además que el impacto excede al empleo directo e incluye transporte, seguridad, alimentación, logística y servicios vinculados con los grandes proyectos.

### “EL GRAN DESAFÍO ES EL MANEJO DE LAS EXPECTATIVAS”

Weretilneck advirtió, sin embargo, que la expansión de Vaca Muerta y de los proyectos de gas y petróleo genera tensiones en una provincia con una matriz productiva históricamente vinculada al turismo, la fruticultura y la ganadería.

“El gran desafío es el manejo de las expectativas”, señaló.

En ese sentido, sostuvo que Río Negro no puede abandonar sus actividades tradicionales para concentrarse exclusivamente en hidrocarburos. La transformación de la matriz productiva, afirmó, debe ser acompañada por políticas de capacitación e infraestructura.

El gobernador puso como ejemplo la necesidad de formar traba-

jadores para los nuevos proyectos de gas natural licuado. Señaló que los barcos que operarán en la costa rionegrina demandarán tripulaciones altamente calificadas y planteó como objetivo que esos puestos sean ocupados progresivamente por trabajadores de la provincia.

### BLINDAJE PROVINCIAL PARA PROYECTOS DE 30 AÑOS

Otro de los puntos destacados por el gobernador fue el esquema de estabilidad jurídica que Río Negro implementó para los grandes proyectos de inversión.

Explicó que la provincia aprobó leyes específicas para cada proyecto, mediante las cuales se establecen las condiciones económicas, impositivas y regulatorias durante los aproximadamente 30 años de vigencia de las iniciativas.

Según Weretilneck, este mecanismo busca complementar la previsibilidad otorgada por el RIGI nacional y garantizar que futuros cambios de gobierno provincial no alteren las condiciones acordadas con los inversores.

“Nos parece que es una manera también de darle no solo la previsibilidad que da el RIGI, sino también las normativas provinciales”, explicó.

“Creo que no hay vuelta” para el nuevo modelo exportador

Weretilneck también planteó que el crecimiento de la minería y de la energía está generando un cambio estructural en la economía argentina y consideró que el país ya no tiene margen para retroceder en materia de inversiones estratégicas.

Comparó el escenario actual con el de años anteriores, cuando la Argentina necesitaba importar gas y energía y debía destinar dólares para financiar esas compras.

“Hoy la balanza energética de nuestro país es superavitaria”, destacó.

En su visión, el desarrollo de Vaca Muerta, el GNL y la minería está configurando un nuevo sistema económico junto con el agro. Por eso, consideró que ningún futuro gobierno debería poner en riesgo las inversiones internacionales y nacionales en esos sectores.

“Creo que no hay vuelta porque rompe directamente el nuevo sistema económico de Argentina”, afirmó.

Críticas a la apertura importadora y al impacto sobre el empleo

El gobernador también marcó diferencias con el Gobierno nacional y advirtió sobre los efectos de la apertura comercial sobre determinados sectores industriales. ■

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



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

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

C.E.C. NEUQUÉN Y RÍO NEGRO. Cámara de Expendedores de Combustibles y Afines de Neuquén y Río Negro.

C.E.C.A. SAN JUAN. Cámara de Expendedores de Combustibles y Afines de la Provincia de San Juan.

C.E.C.A. SAN LUIS. Cámara de Expendedores de Combustibles y Afines de San Luis.

C.E.C.A.C.H. Cámara de Expendedores de Combustibles y Afines del Chaco.

C.E.C.A.E.R. Cámara de Estaciones de Combustibles Anexos de Entre Ríos.

C.E.C.L.A. LA PAMPA. Cámara de Expendedores de Combustibles, Lubricantes y Afines de La Pampa.

C.E.C. JUJUY. Cámara Expendedores de Combustibles de Jujuy.

F.E.C.R.A. Federación de Empresarios de Combustibles de la República Argentina.

C.E.P.A.S.E. Cámara de Expendedores de Subproductos del Petróleo y Anexos de Santiago del Estero.

C.E.S.A.N.E. Cámara de Estaciones de Servicio y Afines del Nordeste.

C.E.S.COR. Cámara de Estaciones de Servicio de Corrientes.

C.E.S.E.C.A. Cámara de Estaciones de Servicio Expendedores de Combustibles y Afines de Salta.

F.A.N.I. Federación Argentina de Expendedores de Nafta del Interior - Santa Fe.

F.E.C.A.C. Federación de Expendedores de Combustibles y Afines del Centro de la República - Córdoba.

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

# EL BARRIL DE VACA MUERTA: QUIÉN GANA Y QUIÉN PIERDE

Un análisis provincial muestra cómo cambia la recaudación según el destino del petróleo y revela una tensión fiscal clave frente al salto exportador de Vaca Muerta.

**E**l avance exportador de Vaca Muerta abre una discusión que excede la producción de petróleo y los dólares que ingresan al país: ¿qué destino genera más recursos para las cuentas de Neuquén? Un análisis del Ministerio de Economía provincial comparó tres escenarios y concluyó que, bajo los parámetros utilizados, el mercado interno sigue siendo el más favorable para la Provincia, seguido por una exportación bajo el RIGI y, en último lugar, una exportación tradicional.

El ejercicio toma como referencia un Brent de US\$85 por barril y un precio FOB de US\$80,5. Sobre una facturación de US\$80.500 correspondiente a 1.000 barriles, Neuquén obtiene US\$13.723 si el crudo se comercializa en el mercado interno, US\$11.276 si se exporta bajo el RIGI y US\$10.447 mediante una exportación convencional.

La diferencia no es menor para las finanzas provinciales. Con los supuestos del estudio, vender esos 1.000 barriles en el mercado doméstico deja US\$3.276 más para Neuquén que una exportación tradicional y US\$2.447 más que una operación bajo el régimen de incentivo a las grandes inversiones.

## REGALÍAS: EL PRINCIPAL MOTOR DE LA RECAUDACIÓN

La explicación está principalmente en la estructura de ingre-



sos de Neuquén y, en particular, en el peso de las regalías hidrocarburíferas.

En el escenario de mercado interno, la Provincia recibe US\$9.660 en regalías por cada 1.000 barriles, además de US\$3.910 en impuestos provinciales y US\$153 correspondientes a coparticipación.

En una exportación tradicional, las regalías se ubican en US\$8.887, los impuestos provinciales en US\$1.418 y la coparticipación en US\$142. El resultado total cae a US\$10.447.

El RIGI mejora parcialmente la ecuación. Las regalías vuelven a

alcanzar US\$9.660, mientras que los impuestos provinciales llegan a US\$1.495 y la coparticipación a US\$121. En total, el escenario suma US\$11.276 para Neuquén.

Así, desde el punto de vista estrictamente fiscal provincial, el orden que surge del análisis es mercado interno > RIGI > exportación tradicional.

## EL RIGI MEJORA LA EXPORTACIÓN, PERO NO IGUALA AL MERCADO INTERNO

El dato también permite observar el impacto del régimen de incentivos sobre la renta que queda en Neuquén.

Frente a una exportación tradicional, una operación bajo el RIGI genera US\$829 adicionales por cada 1.000 barriles para la Provincia.

La mejora responde principalmente al tratamiento fiscal de las exportaciones previsto en el régimen. De acuerdo con los supuestos utilizados por Economía neuquina, el RIGI elimina la retención considerada en el escenario convencional y permite que las regalías recuperen el nivel observado en el mercado interno.

Sin embargo, la recaudación provincial continúa siendo menor que en una venta doméstica debido a la diferencia en los impuestos provinciales.

### NACIÓN ENFRENTA UNA ECUACIÓN DIFERENTE

El análisis adquiere mayor relevancia cuando se incorpora la perspectiva del Estado nacional. Los incentivos fiscales de Nación y Neuquén no necesariamente están alineados frente al destino del petróleo.

Sobre los mismos US\$80.500 de facturación por 1.000 barriles, Nación obtiene US\$7.878 cuando el crudo se vende en el mercado interno, mientras que la recaudación asciende a US\$13.793 en una exportación tradicional.

Bajo el RIGI, en cambio, el ingreso nacional considerado en el

ejercicio baja a US\$5.909.

La diferencia está vinculada al peso de los derechos de exportación y otros tributos nacionales en las operaciones externas, además de los beneficios fiscales y arancelarios contemplados por el RIGI.

La foto que surge del informe es, por lo tanto, más compleja que la discusión sobre cuánto petróleo exporta Vaca Muerta: una misma operación puede resultar más atractiva para las cuentas de Nación o para las de Neuquén según dónde se venda el barril y bajo qué régimen fiscal.

### COPARTICIPACIÓN: UN COMPONENTE SECUNDARIO

La coparticipación federal tiene una incidencia mucho menor dentro de la renta que Neuquén obtiene directamente de la actividad petrolera.

El ejercicio utiliza una participación provincial del 1,72% sobre la masa coparticipable. Con ese parámetro, la Provincia recibe apenas US\$153 por cada 1.000 barriles en el mercado interno, US\$142 en una exportación tradicional y US\$121 bajo el RIGI.

El grueso de los recursos neuquinos asociados al petróleo proviene, por lo tanto, de las regalías y los impuestos provinciales, y no de la coparticipación.

### EL DILEMA FISCAL QUE PLANTEA EL SALTO EXPORTADOR

La comparación llega en un momento en el que Vaca Muerta busca dar un salto en producción y capacidad exportadora, con nuevas obras de infraestructura y mayores inversiones.

Para la Argentina, exportar más petróleo implica más divisas, mayor actividad y una fuente creciente de ingresos externos. Para Neuquén, sin embargo, el resultado fiscal por barril depende del destino y del régimen tributario aplicado.

El análisis provincial deja planteada así una de las discusiones económicas que acompañarán la expansión de Vaca Muerta: exportar más no necesariamente significa que Neuquén recaude más por cada barril.

Bajo los supuestos del estudio, el mercado interno conserva la mejor ecuación para las cuentas provinciales, mientras que el RIGI permite reducir la brecha frente a una exportación convencional. La cuestión de fondo será cómo compatibilizar el objetivo nacional de maximizar las exportaciones y el ingreso de dólares con el interés provincial de capturar una mayor porción de la renta petrolera. ■



## ACÁ ESTÁ NUESTRA ENERGÍA

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



PETRÓLEO  
CEMENTO  
RENOVABLES

# PYMES neuquinas piden una mesa de diálogo por el nuevo escenario

Petroleras y sindicatos cuestionaron un pedido de Halliburton para reducir 23% contratos vigentes y reclamaron diálogo para cuidar la competitividad y el empleo local.



**L**a cadena de valor de Vaca Muerta sumó una nueva discusión en torno a los costos. La Cámara de Empresas, Industria y Servicios de Añelo (CEISA) y la Federación de Cámaras del Sector Energético de Neuquén (FECENE) cuestionaron el pedido de Halliburton Argentina a sus proveedores para aplicar una reducción del 23% sobre los valores de contratos vigentes, mientras el Sindicato de Petróleo y Gas Privado de Neuquén, Río Negro y La Pampa anticipó un estado de alerta.

Según las entidades, la reducción fue planteada para el período comprendido entre agosto y diciembre de 2026. El reclamo empresario y sindical apunta a abrir una instancia de diálogo que permita compatibilizar la necesidad de mejorar la eficiencia de la industria con la continuidad de las empresas neuquinas que forman parte de la cadena de servicios de Vaca Muerta.

El planteo tomó especial relevancia en Añelo, principal epicentro operativo del desarrollo no convencional, donde CEISA ad-

virtió que una reducción de esta magnitud podría generar presión sobre las estructuras financieras de las empresas proveedoras y, eventualmente, sobre sus inversiones, capacitación y empleo.

La cámara sostuvo que las firmas locales realizaron inversiones en infraestructura, tecnología, seguridad y capacitación para acompañar el crecimiento de la actividad hidrocarburífera. Por eso, consideró necesario que cualquier revisión de costos sea analizada en una negociación que contemple la realidad de todos los actores de la cadena.

El reclamo no quedó circunscripto al sector empresario. FECENE también expresó su rechazo al pedido de reducción y señaló que las pymes neuquinas tienen un papel relevante en la generación de empleo, inversión y desarrollo local.

La federación planteó que la búsqueda de competitividad debe realizarse sin debilitar el entramado de proveedores que se desarrolló junto con Vaca Muerta. En ese sentido, reclamó que Halliburton revise la medida y habilite una instancia de negociación con

las empresas afectadas.

El Sindicato de Petróleo y Gas Privado de Neuquén, Río Negro y La Pampa se pronunció en la misma línea. Su secretario general, Marcelo Rucci, cuestionó que el ajuste pueda trasladarse a compañías regionales con menor capacidad financiera para absorber una reducción significativa sobre contratos que ya se encuentran en ejecución.

El dirigente anticipó además que el gremio permanecerá en estado de alerta frente a la evolución de la situación y advirtió sobre un eventual impacto laboral si las empresas proveedoras no logran sostener sus estructuras de costos.

## EL DESAFÍO: MÁS EFICIENCIA SIN PERDER PROVEEDORES

La discusión aparece en un momento de expansión de Vaca Muerta, en el que la industria busca reducir costos, aumentar la productividad y mejorar su competitividad para sostener el crecimiento de la producción y ampliar su capacidad exportadora.

En ese escenario, el deba-

te plantea una cuestión central para Neuquén: cómo lograr una cadena de valor más eficiente sin perder la capacidad productiva y empresarial construida en la provincia durante los últimos años.

CEISA propuso una mesa que incluya a compañías de servicios especiales, operadoras, proveedores, cámaras empresarias, sindicatos y autoridades provinciales. El objetivo sería analizar alternativas que permitan avanzar en eficiencia y competitividad sin trasladar todo el esfuerzo hacia un solo eslabón de la cadena.

FECENE, integrada por ACIPAN, ADINEU, CAPESPE, CEIPA y la delegación Neuquén de CAMARCO, también vinculó el planteo con la necesidad de fortalecer la participación de las empresas neuquinas en la actividad hidrocarburífera y con los objetivos establecidos por la legislación provincial.

### UNA DISCUSIÓN QUE EXCEDE A UNA EMPRESA

El reclamo de las entidades neuquinas pone sobre la mesa una discusión que trasciende el vínculo entre Halliburton y sus proveedores. El crecimiento de Vaca Muerta generó un entramado de pequeñas y medianas empresas que invirtieron para acompañar las nuevas exigencias de escala, tecnología y seguridad de la industria.

Por eso, para los representantes empresarios y sindicales, las decisiones sobre costos pueden tener efectos que alcancen a otros sectores de la economía regional, especialmente en localidades como Añelo, donde la actividad hidrocarburífera tiene un peso determinante.

La prioridad planteada por CEISA y FECENE es avanzar hacia una mesa de diálogo que permita encontrar un punto de equilibrio

entre reducción de costos, productividad, inversiones, desarrollo de proveedores y empleo.

La discusión recién comienza y tendrá como próximo capítulo la respuesta de Halliburton y la posibilidad de que los distintos actores de la cadena encuentren un mecanismo de negociación que permita sostener el crecimiento de Vaca Muerta con una estructura de proveedores neuquinos competitiva y sostenible. ■

**Fuente:** Artículo publicado por Daniel Barneda en Mejor Energía



# LOS PLANES DE NATURGY EN ARGENTINA: INVERSIONES Y PREVISIBILIDAD

La distribuidora espera que este año se defina la prórroga de su licencia por 20 años. Su hoja de ruta incluye inversiones, más conexiones sobre redes existentes, nuevos mecanismos de financiación y oportunidades en GNL y transporte.

**E**l Ministerio de Economía adjudicó a TGS la obra para aumentar la capacidad de transporte del gasoducto entre Neuquén y Buenos Aires. La inversión generará un ahorro de más de U\$S 700 millones anuales.

Naturgy Argentina prepara una nueva etapa de crecimiento en el país con un plan que combina la extensión de su concesión de gas por otros 20 años, inversiones para modernizar y mantener sus redes y una estrategia para incorporar más de 100.000 nuevos usuarios que actualmente tienen el servicio disponible frente a sus vivien-

das, pero todavía no están conectados.

Así lo explicó el country manager de Naturgy Argentina, Gerardo Gómez, durante un webinar en el que detalló los principales objetivos de la compañía para los próximos años y repasó el escenario regulatorio, tarifario y operativo de sus negocios de gas y electricidad.

El primer objetivo es asegurar el horizonte de largo plazo del negocio. La concesión de distribución de gas vence en diciembre de 2027 y Naturgy espera obtener durante este año una extensión por 20 años.

Según explicó Gómez, el proce-

so administrativo ya completó las principales instancias previstas. Luego de la audiencia pública y de la intervención del Ente Nacional Regulador del Gas (Enargas), resta la resolución de la Secretaría de Energía.

“Ya cumplimos todos los pasos desde el punto de vista procedimental y administrativo”, afirmó el ejecutivo, quien señaló que la empresa mantiene conversaciones con las autoridades para avanzar con la definición.

La extensión es considerada clave para Naturgy porque permitiría darle mayor previsibilidad a sus inversiones y acompañar el esquema tarifario vigente, cuya revisión quinquenal contempla un horizonte hasta abril de 2030.

## INVERSIONES Y PREVISIBILIDAD

El segundo eje del plan de Naturgy pasa por consolidar las inversiones. Gómez destacó que el nuevo esquema tarifario generó un marco de mayor previsibilidad para la compañía, con actualizaciones mensuales asociadas a la evolución del IPC y de los precios mayoristas.

Ese mecanismo, según la empresa, permite planificar desembolsos destinados a tecnología, mantenimiento, seguridad, modernización de las redes y mejora de la calidad del servicio.

Naturgy considera, de todos modos, que el marco regulatorio de la distribución de gas necesita una actualización para adaptarse a los cambios tecnológicos y a las nuevas condiciones del mercado.



## EL DESAFÍO DE SUMAR 100.000 USUARIOS

El tercer gran objetivo es ampliar la cantidad de clientes aprovechando la infraestructura que ya existe.

Naturgy calcula que hay más de 100.000 viviendas ubicadas frente a redes de gas construidas que todavía no cuentan con el servicio. El problema, explicó Gómez, es que muchas familias no pueden afrontar el costo de realizar la instalación interna.

Por eso, la compañía busca desarrollar mecanismos de financiación junto con municipios, gobiernos provinciales, bancos, empresas constructoras y gasistas matriculados.

La idea es reducir la barrera económica que hoy impide que esas viviendas se conecten y, al mismo tiempo, mejorar el aprovechamiento de las redes existentes.

“Tenemos que encontrar los

mecanismos necesarios para que esas viviendas puedan tener gas natural”, sostuvo el ejecutivo.

Para Naturgy, esa estrategia puede convertirse en una de las principales vías de crecimiento del negocio durante los próximos años, sin depender exclusivamente de la construcción de nuevas redes.

## GAS FRENTE A LA ELECTRIFICACIÓN

El avance de las viviendas completamente eléctricas es otro de los temas que la empresa sigue de cerca.

Gómez explicó que algunos desarrolladores inmobiliarios eligen la electrificación total porque las instalaciones eléctricas tienen un menor costo inicial de construcción. Sin embargo, Naturgy sostiene que el gas continúa teniendo una ventaja económica para el consumidor.

Según la comparación presentada por el ejecutivo, a igual cantidad

de energía, el gas puede resultar aproximadamente tres veces más económico que la electricidad.

En ese contexto, la empresa busca agilizar los procesos de conexión y trabajar junto con desarrolladores, constructores y matriculados para facilitar la incorporación de nuevas viviendas a la red.

## UNA COBRABILIDAD CERCANA AL 97%

El plan de crecimiento se desarrolla en un contexto de fuerte recomposición tarifaria y reducción de subsidios. Sin embargo, Naturgy asegura que la cobrabilidad continúa en niveles elevados.

En el negocio de gas alcanza aproximadamente el 97%, mientras que en el servicio eléctrico de San Juan se ubica entre el 94% y el 95%.

**Fuente:** Artículo publicado por Daniel Barneda en Mejor Energía



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



## Soluciones en andamios y aislación térmica

Fabricación, provisión y montaje

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

**inca**  
aislaciones

# Vaca Muerta necesitará inversiones por hasta US\$ 20.000 millones para sostener el auge petrolero



Un informe de BBVA Research proyecta que Argentina deberá invertir esa cifra en infraestructura para acompañar el crecimiento de Vaca Muerta. El país ya alcanzó un récord histórico de producción y el sector energético podría generar un superávit de USD 13.600 millones este año.

**E**l crecimiento de Vaca Muerta está dando paso a una nueva etapa para la industria hidrocarburo argentina. Tras varios años de fuertes desembolsos en perforación y desarrollo de los yacimientos no convencionales, el desafío comienza a trasladarse hacia la infraestructura necesaria para acompañar una producción que crece a un ritmo récord y que apunta a consolidar a la energía como uno de los principales motores de generación de divisas del país.

Esa es una de las principales conclusiones del último informe elaborado por BBVA Research, que estima que Argentina deberá movilizar entre USD 15.000 millones y USD 20.000 millones en nuevas inversiones para ampliar oleoductos, terminales de exportación, sistemas de al-

macenamiento y otras obras estratégicas que permitan sostener la expansión del shale.

Para el banco, la producción dejó de ser la principal limitante del sector. El verdadero desafío pasa ahora por construir la infraestructura que permita transportar crecientes volúmenes de petróleo y gas desde la Cuenca Neuquina hacia los mercados de exportación.

La necesidad de nuevas inversiones surge en un contexto de fuerte crecimiento de la actividad. Según el informe "Situación Petróleo y Gas", durante 2025 Argentina alcanzó el mayor nivel de producción de crudo de su historia al registrar 46,4 millones de metros cúbicos, equivalentes a un promedio de 860.000 barriles diarios, un incremento del 13,1% respecto del año anterior. No obstante, hoy esa cifra estaría por encima de los

915.000 barriles diarios.

La tendencia no se detuvo este año. Durante el primer semestre de 2026, la producción nacional avanzó otro 17,2%, mientras que Neuquén volvió a marcar un récord con 648.114 barriles diarios, consolidándose como el principal polo productor del país gracias al desarrollo de Vaca Muerta.

BBVA Research considera que estos números reflejan un cambio estructural de la industria. El shale oil ya representa aproximadamente el 70% de toda la producción de petróleo del país, desplazando progresivamente a los yacimientos convencionales y modificando el perfil energético argentino.

La expansión también alcanza al gas natural. El informe prevé un crecimiento cercano al 5,5% para este año, impulsado por el desarrollo del shale gas, lo que permitirá fortalecer el abas-

tecimiento interno y ampliar las posibilidades de exportación hacia los países vecinos.

### UNA NUEVA ETAPA DE INVERSIONES

Para acompañar este crecimiento, el banco sostiene que será indispensable ejecutar un nuevo ciclo inversor orientado principalmente a obras de infraestructura.

El objetivo será evitar que las restricciones logísticas frenen el aumento de la producción. La ampliación de la red de transporte de petróleo aparece como una prioridad para una industria que proyecta seguir incrementando el volumen de extracción durante los próximos años.

Entre las iniciativas consideradas estratégicas sobresalen los nuevos oleoductos, la ampliación de terminales portuarias, nuevas plantas de almacenamiento y pro-

yectos que permitan incrementar la capacidad exportadora.

Uno de los desarrollos más relevantes es Vaca Muerta Oil Sur (VMOS), que conectará la producción neuquina con una terminal de exportación sobre la costa de Río Negro. La obra es considerada clave para acompañar el crecimiento esperado del shale y facilitar la salida de mayores volúmenes hacia los mercados internacionales.

De acuerdo con BBVA Research, la ejecución de estas inversiones será determinante para que Argentina pueda superar el umbral del millón de barriles diarios, una meta que buena parte de la industria ubica entre fines de 2026 y comienzos de 2027.

### EL IMPACTO SOBRE LA ECONOMÍA

El crecimiento de Vaca Muerta ya

comenzó a modificar el desempeño del sector externo.

Durante 2025, la balanza comercial energética registró un superávit de USD 7.900 millones, el mejor resultado de los últimos años. Para 2026, el informe proyecta que ese saldo positivo podría escalar hasta USD 13.600 millones, impulsado por un aumento de las exportaciones y una menor necesidad de importar combustibles.

El complejo de petróleo y gas ya representa alrededor del 12,5% de las exportaciones argentinas, una participación que continuará creciendo en la medida en que entren en operación nuevas obras de infraestructura y aumente la capacidad de evacuación de la producción.

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



# SERVICIO DE RENTAL



Camionetas pick up acondicionadas para el trabajo en campo.

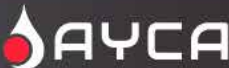


Disponibilidad permanente de unidades.



Vehículos preparados con tacógrafos y medidas de seguridad.



EMPRESA DEL GRUPO 

 [contacto@awtransportes.com](mailto:contacto@awtransportes.com)  AW - Izaje y Rental

# PUMA PRIS SUMA NUEVA PROMOCIÓN JUNTO A MERCADO PAGO Y REFUERZA SU ESQUEMA DE BENEFICIOS

Los sábados y domingos, los nuevos clientes de Puma Pris tendrán un reintegro del 10% y 150 puntos de regalo al realizar la primera transacción desde la app y pagando con dinero en cuenta de Mercado Pago

**P**uma Pris, la app de beneficios de Puma Energy, continúa fortaleciendo su propuesta de valor con el lanzamiento de una nueva promoción en alianza con Mercado Pago, que se suma a los beneficios ya vigentes para sus clientes.

La nueva iniciativa comenzó el 01/08 y está dirigida a los nuevos clientes de Puma Pris: quienes realicen su primera transacción y paguen con Dinero en Cuenta de Mercado Pago, los sábados y domingos, recibirán un 10% de reintegro y 150 Puntos Pris de regalo.

Esta nueva propuesta se suma a un esquema de beneficios que Puma Pris viene consolidando durante el año:

- Miércoles Puma Pris: 10% de descuento en la compra de Super, Premium e Ion Diesel pagando con la app en estaciones adheridas, con un tope de reintegro de hasta 50 litros por miércoles.

- Bienvenida nuevos usuarios: quienes descarguen y se registren en la app Puma Pris y



realicen su primera carga reciben 300 Puntos Pris de bienvenida, equivalentes a un voucher de \$6.000 para su siguiente carga. Aplica en Súper con Cleantec, Premium con Cleantec Pro e Ion Diesel, y es acumulable con el descuento de los miércoles. Válida hasta el 31 de agosto de 2026.

- Alianza con Personal Pay: 10% de reintegro todos los sábados para quienes paguen sus car-

gas de combustibles Super, Premium e Ion Diesel desde la app Puma Pris con la tarjeta prepaga Personal Pay adherida como medio de pago. El beneficio tiene un tope de \$4.000 por transacción, hasta dos operaciones por mes por usuario. La acreditación se realiza en la cuenta/billetera Personal Pay dentro de las 48 horas hábiles posteriores a la transacción. Válida hasta el 27 de agosto de 2026.

- Visa AL2: beneficio exclusivo todos los días pagando con Tarjeta de Crédito Visa AL2 adherida como medio de pago en la app, con hasta 10% de descuento según producto (Diesel, Ion Diesel, Super y Premium), no acumulable con otras promociones. Válido hasta el 31 de diciembre de 2026.

Además, es importante destacar que los socios de Puma Pris suman puntos para canjear por descuentos que van desde los \$3.000 hasta los \$30.000.

Con estas iniciativas, Puma Pris consolida un esquema de beneficios sostenido a lo largo de la semana, combinando descuentos directos, acumulación de puntos canjeables y alianzas con actores clave del ecosistema de pagos y medios de pago digitales, reforzando su posicionamiento como una herramienta concreta de ahorro y fidelización para los consumidores argentinos.

Puma Energy es una compañía petrolera global integrada de refinación, transporte, almacenamiento y distribución que opera en 46 países.

# Protagonistas del desarrollo energético argentino



**Brindamos servicios en toda la cadena de valor del gas natural, integrando la producción con los centros de consumo.**



Operamos y Mantenemos  
el Gasoducto Presidente  
Néstor Kirchner



Ampliamos la capacidad  
de acondicionamiento de  
Planta Tratayén



Extendimos el  
Gasoducto Vaca  
Muerta Norte

# LA ENERGÍA BUSCA A SUS NUEVAS PROTAGONISTAS: ABREN LA CONVOCATORIA AL PREMIO QUE RECONOCE A MUJERES LÍDERES DEL SECTOR

Los sábados y domingos, los nuevos clientes de Puma Pris tendrán un reintegro del 10% y 150 puntos de regalo al realizar la primera transacción desde la app y pagando con dinero en cuenta de Mercado Pago

**A**deera y Udea lanzaron la segunda edición del Premio Bachofen-Ghirelli, una iniciativa que distingue innovación, sostenibilidad y trayectoria de mujeres que están transformando la industria energética argentina.

La industria energética argentina busca visibilizar a sus nuevas referentes. La Asociación de Distribuidores de Energía Eléctrica de la República Argentina (Adeera) y la Usina para el Desarrollo Energético Argentino (Udea) mantienen abierta la convocatoria para la segunda edición del Premio Bachofen-Ghirelli "Mujeres destacadas de la Energía", una iniciativa que apunta a reconocer el talento femenino que impulsa la evolución del sector.

Las postulaciones estarán abiertas hasta el 11 de septiembre y podrán incluir candidatas propuestas por empresas energéticas, distribuidoras, universidades, facultades, colegios profesionales, centros de ingenieros, academias y otras instituciones vin-



culadas con la actividad. También se habilita la posibilidad de realizar autopostulaciones.

El reconocimiento busca poner en valor el aporte de mujeres que lideran proyectos, generan innovación, promueven la diversidad y contribuyen al desarrollo de una industria que atraviesa una etapa de transformación marcada por la transición energética, la digitalización y la necesidad de incorporar nuevas capacidades técnicas.

La distinción lleva el nombre de Elisa Bachofen y Beatriz Ghirelli, dos figuras pioneras de la ingeniería argentina que rompieron barreras en ámbitos históricamente dominados por hombres y se convirtieron en referentes para nuevas generaciones de profesionales.

En esta segunda edición, el premio contará con cuatro categorías: Innovación, Diversidad e inclusión, Sostenibilidad y una distinción especial a la Trayectoria inspiradora, destinada a reconocer carreras profesionales que hayan dejado una huella dentro del sector energético.

El jurado estará integrado por referentes del ámbito académico y ganadoras de la edición anterior. Entre los criterios de evaluación se tendrán en cuenta el impacto de los proyectos desarrollados, la originalidad de las iniciativas, la contribución al sector y la trayectoria profesional de las postulantes.

Las ganadoras serán anunciadas durante el acto de apertura de CI-DEL Argentina 2026, que

se realizará el 14 de octubre y reunirá a especialistas, empresas y referentes técnicos de la distribución eléctrica regional.

Durante los últimos años, la industria energética comenzó a acelerar la incorporación de mujeres en áreas técnicas, científicas y de gestión. Sin embargo, el sector todavía enfrenta el desafío de ampliar su participación femenina en puestos de decisión y en disciplinas vinculadas con la ingeniería, la operación y la innovación tecnológica.

Organizaciones internacionales vinculadas a la energía vienen señalando que una mayor diversidad en los equipos de trabajo no solo responde a una cuestión de equidad, sino que también mejora la capacidad de innovación y la toma de decisiones en industrias que atraviesan procesos de cambio estructural.

Fuente: ADEERA y UDEA

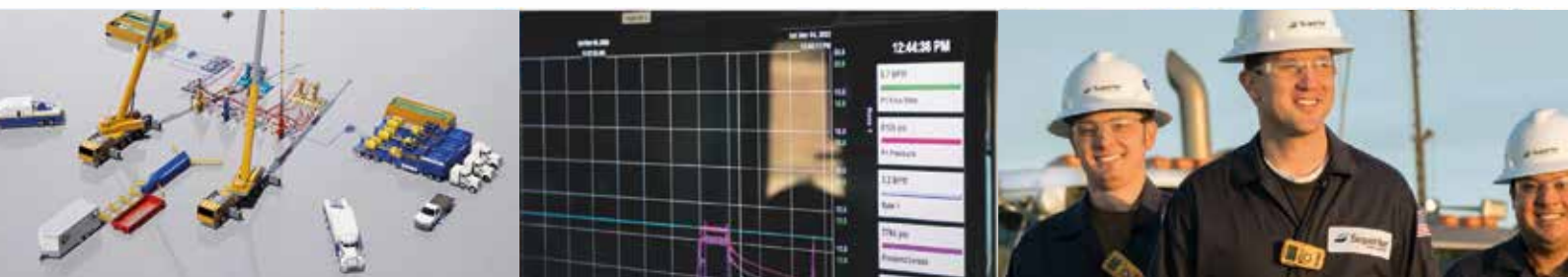
# SERVICIOS DE ALTA CALIDAD PARA EL UP-STREAM COMPROMETIDO CON EL ÉXITO DE NUESTROS CLIENTES



SPN

## NUESTROS SERVICIOS

- Wireline
- Slickline
- Coiled tubing
- FPDO & Flow Back
- Pump Down & Pre-Frac
- Bombeo de Fluidos
- TCP (Tubing Conveyed Perforating)



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

 **Superior**  
ENERGY SERVICES

Un amplio posicionamiento geográfico nos brinda la capacidad de desplegar rápidamente equipamiento y personal especializado donde nuestros clientes lo requieran, aportando nuestra experiencia en soluciones e innovación.

NEUQUÉN - MENDOZA - CHUBUT - SANTA CRUZ - TIERRA DEL FUEGO

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



## El IAPG revela que Vaca Muerta aumentó 89% sus recursos de petróleo respecto de 2013

El estudio estimó en 30.170 millones de barriles los recursos técnicamente recuperables. La expansión del área productiva, el mayor espesor útil y los avances tecnológicos explican el salto.

**E**l Gobierno nacional dio a conocer los resultados del estudio “Estimación de los Recursos Remanentes Técnicamente Recuperables de Petróleo de la Formación Vaca Muerta”, elaborado por el Instituto Argentino del Petróleo y del Gas (IAPG) a pedido de la Secretaría de Energía del Ministerio de Economía de la Nación. El trabajo confirma que Vaca Muerta cuenta con 30.170 millones de barriles de petróleo que se estima pueden extraerse a lo largo de toda la vida

útil, un volumen que casi duplica la estimación realizada por la agencia de energía de Estados Unidos (EIA) en 2013, que había proyectado 16.220 millones de barriles.

La evaluación fue solicitada formalmente por la Secretaría de Energía en octubre de 2025 y estuvo a cargo de un equipo multisectorial integrado por técnicos de siete de las principales operadoras del país —YPF, Pluspetrol, Pan American Energy, Pampa Energía, Vista, Chevron y Tecpetrol—, profesores de la Universidad de Buenos Aires y la Universidad Nacional de La Plata, y especialistas de la propia Secretaría y del IAPG.

Los resultados fueron avalados formalmente por el IAPG y por ambas universidades, que certificaron que la metodología aplicada —un análisis volumétrico probabilístico bajo el estándar internacional PRMS 2018— es consistente con las mejores prácticas de la industria.

El estudio identifica tres factores técnicos detrás del salto respecto de 2013. En primer lugar, el área prospectiva útil —la superficie donde resulta viable perforar, una vez descontadas las zonas con li-

mitaciones geológicas o ambientales— se amplió un 22%, con la expansión de la zona productiva hacia nuevas zonas que incluyen el sur de Mendoza y Río Negro.

En segundo lugar, el espesor útil de la formación aumentó un 39%. Vaca Muerta no es una capa uniforme sino que está compuesta por distintos niveles de roca superpuestos, y hoy se identifica un mayor número de esos niveles como aptos para perforar, con menor riesgo que hace una década gracias a la mayor experiencia acumulada.

En tercer lugar, el factor de recuperación —el porcentaje del petróleo presente en la roca que efectivamente puede extraerse con la tecnología disponible— creció un 54%, como resultado de una mejor definición de la distancia óptima entre pozos y de avances tecnológicos en la perforación y en la estimulación hidráulica, que permiten obtener más petróleo de un mismo volumen de roca. Estos tres factores actúan de manera combinada, lo que explica por qué el volumen total de recursos estimados casi se duplicó en poco más de una década.

Fuente: IAPG



# Tu mejor equipo en la industria de Oil & Gas

Finning Cat contribuye al desarrollo de la industria Oil & Gas en Argentina, aportando experiencia, capacidades técnicas, soporte experto y soluciones confiables para una operación continua y eficiente.

**NEXT GEN CAT® G3600**



# La ventana de oportunidad para el despegue inversor de Argentina

El rediseño estratégico del sector atómico nacional y la posible privatización parcial de sus centrales marcan un punto de inflexión. Con el objetivo de modernizar la infraestructura existente, la nueva normativa ofrece al capital privado una oportunidad de inversión en un mercado con flujo de caja regulado y proyección a futuro.



POR SEBASTIÁN ÁLVAREZ, SOCIO EN BRONS & SALAS.

A nivel global, la energía nuclear se está reevaluando como una fuente de generación eléctrica que ofrece un suministro constante y libre de emisiones de carbono, complementando la intermitencia de las fuentes renovables. En este contexto, el gobierno argentino ha diseñado un plan para atraer inversión privada a su sector nuclear.

Argentina tiene una base sólida en este campo. Desde la creación de la Comisión Nacional de Energía Atómica (CNEA) en 1950, el país ha desarrollado un ecosistema científico-industrial que incluye a la empresa de tecnología INVAP y a la operadora Nucleoeléctrica Argentina S.A. (NASA). Las tres centrales atómicas de nuestro país —Atucha I, Atucha II y Embalse— han aportado de forma consistentemente estable entre un 7% y un 8% de la energía eléctrica al Sistema Argentino de Interconexión.

El instrumento legal para este cambio es la Ley de Bases y Puntos de Partida (N° 27.742), que declara a NASA “sujeta a privatización”, complementado por el Decreto 695/25 del Poder Ejecutivo Nacional y la Resolución 1751/25 del Ministerio de Economía de la Nación.

El esquema estipulado prevé la transferencia de hasta un 44% del paquete accionario de la firma al sector privado mediante un proceso de licitación pública, mientras el Estado Nacional conservará el 51% del capital social y los derechos de voto, asegurando el control en decisiones estratégicas.

El objetivo principal de esta capitalización es financiar proyectos de infraestructura considerados clave. En primer lugar, se busca asegurar los fondos para la obra de Extensión de Vida Útil de la Central Nuclear Atucha I, que ya cuenta con un grado de avance técnico superior al 50%. En segundo lugar, se necesitan fondos

para la ampliación del Almacenamiento en Seco de Elementos Combustibles Gastados (ASECG II) en Atucha II. Para un inversor, esto representa la entrada a un negocio que provee aproximadamente el 7% de la energía eléctrica del país, con demanda garantizada y un flujo de caja regulado.

Esta estrategia implica también un cambio de rumbo respecto a la administración anterior. Se cancelaron los acuerdos con la Corporación Nuclear Nacional de China (CNNC) para la construcción de una cuarta central, lo que detuvo los megaproyectos con financiamiento estatal. La nueva política abre la oportunidad a que consorcios privados, principalmente de origen occidental, presenten propuestas basadas en otras tecnologías, como los reactores de agua ligera y uranio enriquecido.

Este giro local se alinea con una tendencia internacional marcada. En Estados Unidos, por ejemplo, el

sector experimenta una demanda masiva de electricidad proveniente de los centros de datos de Inteligencia Artificial, lo que ha llevado a empresas como Microsoft a firmar contratos históricos para reabrir centrales cerradas, como Three Mile Island. En paralelo, China lidera la expansión global de forma absoluta, con 61 reactores comerciales en operación y 39 en construcción, estimando que para 2050 la energía nuclear represente el 22% de su mix energético.

En nuestro país, mientras proyectos de diseño propio como el reactor CAREM 25 mantienen sus obras civiles en pausa, las nuevas perspectivas de expansión se estructuran bajo un novedoso paradigma amparado en el Régimen de Incentivos a las Grandes Inversiones (RIGI). El foco comercial ya ha comenzado a materializarse con propuestas de corporaciones norteamericanas, como Nano Nuclear Energy, para inyec-

tar capital en firmas estratégicas locales como Dioxitec, con el claro objetivo de optimizar el procesamiento doméstico de uranio y proyectar al país como un exportador confiable hacia el mercado estadounidense.

En conclusión, el gobierno ha establecido un marco legal para permitir la entrada de capital privado en la operación de las centrales nucleares. El fin es utilizar esos fondos para modernizar y extender la vida útil de la infraestructura existente, reorientando a su vez la estrategia de expansión futura hacia proveedores tecnológicos occidentales y un esquema de financiamiento corporativo. La ejecución de este plan dependerá ahora de la apertura del proceso de licitación y del interés que demuestren los inversores. ■



# FINVESA

International Freight Forwarder & Customs Broker  
NVOCC

## SUMANDO VALOR Y EFICIENCIA A SUS NEGOCIOS

FINVESA LOGÍSTICA S.A.

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



# GEOPARK acelera su plan de inversiones



La compañía reportó ingresos por USD 143,3 millones durante el segundo trimestre de 2026 y mantuvo estable su producción. El mayor foco de inversión estuvo en el desarrollo de Vaca Muerta, donde avanzó con perforaciones, e infraestructura.

**G**eoPark consolidó durante el segundo trimestre de 2026 su estrategia de expansión en Argentina al concentrar el 64% de sus inversiones de capital en el desarrollo de Vaca Muerta, el principal proyecto de crecimiento orgánico de la compañía. En total, la empresa invirtió USD 76,4 millones entre abril y junio, con el objetivo de acelerar la perforación, el com-

pletamiento de pozos y las obras de infraestructura necesarias para incrementar la producción en la formación no convencional.

La petrolera informó que los trabajos en Vaca Muerta avanzaron incluso por delante del cronograma previsto. Durante el trimestre, cinco pozos ingresaron en la etapa de fracturación hidráulica, mientras continuaron las obras vinculadas a la infraestructura de evacuación, consideradas estratégicas para acompañar el crecimiento futuro de la producción.

En paralelo, GeoPark mantuvo estable su producción consolidada en Colombia y Argentina, con un promedio de 27.271 barriles equivalentes de petróleo por día (boepd), un desempeño que, junto con un mejor contexto de precios internacionales del crudo, permitió incrementar 12% sus ingresos respecto del trimestre anterior, hasta alcanzar USD 143,3 millones.

La compañía obtuvo un EBITDA ajustado de USD 73,1 millones, con un margen del 51%, y generó un flujo de caja operativo de USD 108,4 millones, recursos que financiaron íntegramente el programa de inversiones y permitieron forta-

lecer su posición de liquidez.

Al cierre de junio, el efectivo disponible ascendía a USD 316,3 Omillones, mientras que el ratio de apalancamiento neto se mantuvo en 1,2 veces.

En Argentina, el programa de inversiones estuvo orientado exclusivamente a acelerar el desarrollo de Vaca Muerta, considerado por GeoPark como el mayor proyecto de crecimiento de su historia reciente.

En tanto, el 36% restante del capital se destinó a Colombia, donde continuaron las campañas de perforación y mejoras de infraestructura en los bloques Llanos y CPO-5, que siguen siendo la principal fuente de producción y generación de caja del grupo.

“Continuamos avanzando en el programa de inversión más grande de nuestra historia reciente, alcanzando hitos importantes en Argentina antes de lo previsto, preservando al mismo tiempo la disciplina financiera y un balance sólido”, afirmó el CEO de GeoPark, Felipe Bayón. ■

**Fuente:** Artículo publicado por Daniel Barneda en Mejor Energía



ENERGÍA QUE CONECTA





## TGN designó a Mariana Jourdan como jefa de Relaciones Comunitarias y Sostenibilidad

**T**GN (Transportadora de Gas del Norte SA) designó a Mariana Jourdan como jefa de Relaciones Comunitarias y Sostenibilidad. Jourdan es licenciada en Ciencia Política por la Universidad de Buenos Aires y cuenta con más de 15 años de trayectoria en sustentabilidad corporativa, gestión de programas de impacto social y relacionamiento con grupos de interés de los sectores público, privado y social. A lo largo de su trayectoria profesional, se desempeñó en Toyota Argentina en distintas posiciones vinculadas a Sustentabilidad y Comunicación ESG, desde las cuales lideró iniciativas de inversión

social, relacionamiento institucional, comunicación de sostenibilidad y elaboración de reportes conforme a estándares internacionales. También se desempeñó como consultora y líder de proyectos vinculados con empleabilidad, impacto social y articulación con organizaciones y empresas. Complementa su formación con estudios de posgrado en gestión de organizaciones sin fines de lucro y políticas públicas. Con esta incorporación, TGN fortalece su capacidad de relacionamiento con las comunidades y su agenda de sostenibilidad, en línea con el compromiso de la compañía de generar vínculos de largo plazo con sus grupos de interés.

## CAMUZZI invierte más de US\$6 millones en una obra clave para llevar más gas a Mar del Plata



**L**a distribuidora terminará la Planta Compresora Las Armas antes del invierno de 2027. La obra reforzará el abastecimiento de Mar del Plata y otras 40 localidades de la Costa Atlántica.

Camuzzi invertirá más de US\$6 millones para finalizar la Planta Compresora Las Armas, una obra estratégica para reforzar el abastecimiento de gas natural en Mar del Plata y otras 40 localidades bonaerenses. La infraestructura permitirá aumentar la capacidad operativa de los gasoductos de la Costa y Tandil-Mar del Plata y acompañar el crecimiento residencial, comercial e industrial de la región.

La obra comenzará en el corto plazo y, según informó la compañía, estará terminada antes del invierno de 2027. La planta contará con dos moto-compresores de 2.400 HP y completará un con-

junto de trabajos que ya incluyó refuerzos sobre gasoductos, ramales y estaciones reguladoras.

La puesta en funcionamiento de Las Armas permitirá mejorar las condiciones de transporte del sistema y darle mayor margen de abastecimiento a una zona que viene registrando crecimiento en la demanda.

El proyecto forma parte de una repotenciación más amplia. Además de la planta compresora, Camuzzi ya ejecutó un refuerzo del Gasoducto de la Costa, obras sobre el ramal que alimenta Balcarce y la interconexión de las estaciones reguladoras La Invernada y El Tejado, que abastecen a Mar del Plata.

La finalización de Las Armas permitirá que ese conjunto de inversiones opere a plena capacidad y reduzca restricciones sobre el sistema durante los períodos de mayor consumo.

## EL MAPA DE INVERSIONES DE CAMUZZI

La nueva inversión se suma a otros proyectos ejecutados o en desarrollo por la compañía durante el último año. Uno de los principales es la repotenciación del Sistema Cordillera-Patagónico, que demanda más de \$51.800 millones y busca ampliar la capacidad de abastecimiento y habilitar nuevas conexiones en la región.

En junio, además, Camuzzi habilitó obras de refuerzo en Tandil por más de \$36 millones. Los trabajos incorporaron 3,2 kilómetros de nuevos refuerzos de ramal y una estación reguladora de presión, con capacidad para permitir la incorporación de hasta 8.600 nuevos usuarios.

La empresa también regresó al mercado local de capitales con una emisión de Obligaciones Negociables de Camuzzi Gas Pampeana destinada a financiar su plan de inversiones, en el marco de un escenario de mayor previsibilidad regulatoria tras la Revisión

Quinquenal Tarifaria.

En paralelo, el grupo empresario vinculado a Camuzzi avanzó con una apuesta de mucha mayor escala: LNG del Plata. Camuzzi Gas Inversora anunció un proyecto de US\$3.900 millones a 20 años para exportar GNL desde la provincia de Buenos Aires, utilizando infraestructura existente y un sistema que combinaría exportaciones durante el verano con mayor disponibilidad de gas para el mercado interno en invierno.

El proyecto contempla una plataforma offshore frente a Ensenada, un ducto subacuático de 10 kilómetros y un buque de licuefacción. La iniciativa apunta a exportar más de 2,4 millones de toneladas anuales de GNL y tendría sus primeras operaciones previstas para 2028. El ingreso de un nuevo jugador de peso internacional es fundamental para Vaca Muerta, en un momento en que el shale argentino busca consolidar incrementos de producción y expandir su matriz exportadora.

## SECCO avanza en Corrientes con la puesta en marcha de Bella Vista y la fase final del Parque Solar Esquina.



**S**ECCO continúa consolidando su compromiso con el desarrollo de energías renovables en la Argentina. La Compañía anunció la habilitación comercial otorgada por CAMMESA a partir del 1 de Julio de 2026 del Parque Solar Fotovoltaico Bella Vista, además informó un importante avance en el Parque Solar Esquina, ambos ubicados en la provincia de Corrientes.

El Parque Solar Bella Vista ya se encuentra 100% operativo, aportando 7 MW de nueva capacidad renovable al sistema eléctrico provincial y fortaleciendo la infraestructura energética de la región con fuentes limpias. Este desa-

rollo marca un hito fundamental para la provincia y la región, al convertirse en el primer proyecto del programa RenMDI en entrar en operaciones en Corrientes y el segundo a nivel nacional.

Por su parte, el Parque Solar Esquina, que proveerá otros 20 MW de energía limpia a la red, registra un progreso significativo y se encuentra prácticamente finalizado. Tras haber completado sus trabajos civiles, los ensayos de comisionado e inyección dentro de los plazos previstos, actualmente solo resta la finalización del electroducto de conexión para lograr la habilitación comercial definitiva.

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



GENNEIA MIRA MÁS ALLÁ DE LA DEMANDA TRADICIONAL

## Brito anticipó dónde estará el próximo boom energético



El presidente de Genneia destacó el potencial de las renovables y puso bajo la lupa dos sectores que demandarán cada vez más energía: minería y data centers.

**E**l próximo gran salto energético de la Argentina podría venir de dos industrias que necesitan cada vez más electricidad. Esa fue una de las principales señales que dejó Jorge Brito, presidente de Genneia, durante el AmCham Energy Forum, donde aseguró que las expectativas para el sector energético son “muy positivas” y destacó el creciente interés de inversores locales e internacionales.

Brito participó del panel “Capital para la energía argentina: condiciones e instrumentos”, junto con Facundo Gómez Minujín, presidente de JP Morgan para Argentina, Uruguay, Bolivia y Paraguay. Allí puso el foco en las condiciones necesarias para que el sector pueda sostener su expansión y remarcó que el fi-

nanciamiento y la seguridad jurídica serán determinantes para atraer inversiones de largo plazo.

“Las expectativas para el sector energético, particularmente para las energías renovables, son muy positivas”, afirmó Brito, al señalar que tanto los inversores argentinos como los extranjeros tienen una visión favorable sobre el potencial energético del país.

### EL FINANCIAMIENTO, LA LLAVE DEL CRECIMIENTO

El ejecutivo destacó el papel de los bonos corporativos, el project finance y el desarrollo del mercado de capitales local como herramientas centrales para financiar nuevos proyectos.

Para Brito, la posibilidad de acceder a financiamiento a largo plazo

requiere condiciones de seguridad jurídica que permitan sostener inversiones de gran escala y continuar mejorando la competitividad de la matriz energética.

Genneia ya construyó cerca de 2 GW de capacidad eólica y solar, según explicó su presidente, y se posicionó como uno de los principales jugadores de las energías renovables en el país.

La compañía cuenta actualmente con más de 1.745 MW de capacidad renovable instalada, a través de ocho parques eólicos y seis solares.

Minería y data centers, los nuevos grandes consumidores

Pero el dato que Brito puso especialmente sobre la mesa fue el cambio que puede producirse en la demanda energética argentina.

La compañía, que históricamente orientó buena parte de su estrategia a abastecer la demanda corporativa local, sigue ahora con especial atención el crecimiento de la minería y los data centers.

“Son dos cuestiones que serán relevantes para el desarrollo de la Argentina que se viene”, señaló Brito, y remarcó que ambas actividades necesitarán inversiones energéticas que acompañen su expansión.

En particular, los centros de datos podrían convertirse en un nuevo foco de demanda eléctrica debido a sus elevados requerimientos de energía y a la necesidad de contar con suministro estable y confiable.

En ese escenario, Brito planteó que la combinación de generación renovable y sistemas de respaldo puede convertirse en una alternativa estratégica.

“Que un data center esté energizado con renovables, y eventualmente funcionando además con backups como baterías, sería positivo no solo para el ecosistema sino para el desarrollo del país”, sostuvo. ■

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

# Hacemos que la energía del país llegue cada vez más lejos

- Vinculamos Vaca Muerta con Brasil, Chile, Bolivia y Uruguay
- Operamos y mantenemos más de 11 300 km de gasoductos
- Llevamos el gas a 17 provincias



**E**l precio de los combustibles acumuló un aumento del 558% desde noviembre de 2023, muy por encima de la evolución de los salarios privados, según un informe de la Fundación Encuentro. La brecha golpeó de lleno al poder de compra: un salario privado promedio pasó de poder cubrir 26,3 tanques de 50 litros a apenas 16,4, una caída del 38%.

El dato vuelve a poner bajo la lupa el costo de los combustibles en un escenario en el que Argentina incrementó fuertemente su producción petrolera y busca consolidarse como exportador de energía.

De acuerdo con el relevamiento, la nafta súper pasó de \$311 por litro en noviembre de 2023 a más de \$2.000 actualmente. El incremento alcanzó el 558%, mientras que los salarios privados acumularon una suba del 311% durante el mismo período.

La diferencia también se observa al medir el precio del combustible en dólares: según el informe, la nafta aumentó cerca de 45% en el último año.

El resultado concreto es una pérdida significativa de capacidad de compra para los trabajadores. Con un salario promedio, la cantidad de tanques que pueden cargarse se redujo en casi cuatro de cada diez respecto de fines de 2023.

#### **EL PETRÓLEO ARGENTINO Y EL PRECIO EN LOS SURTIDORES**

Uno de los principales cuestionamientos del informe apunta al mecanismo utilizado para determinar el precio interno de los combustibles.

La Fundación Encuentro señala que Argentina produce cada vez más petróleo y que la producción de Vaca Muerta creció 47% interanual, mientras las refinerías operan cerca del límite de su capacidad.

Sin embargo, sostiene que el precio interno continúa tomando como referencia una lógica vinculada al valor internacional del

## **Nafta: el precio subió 558% y los salarios quedaron desfasados**

Un informe de la Fundación Encuentro advierte que el poder de compra cayó 38% frente al aumento de los combustibles y cuestiona el esquema de precios y el destino de los impuestos.



crudo, aun cuando el país cuenta con producción propia.

El planteo abre una discusión sobre cuánto de la renta generada por el crecimiento petrolero termina beneficiando a los consumidores locales y cuánto se traslada a precios, empresas y al sector exportador.

El impacto del aumento de los combustibles no queda limitado a quienes utilizan vehículos particulares.

Según el informe, el incremento del precio de la nafta y el gasoil tiene efectos sobre toda la estructura de costos de la economía, principalmente a través del transporte de mercaderías.

La Fundación Encuentro estima que el encarecimiento de los combustibles puede explicar has-

ta 2,5 puntos porcentuales de la inflación anual, debido al traslado hacia alimentos y otros bienes.

La discusión, por lo tanto, excede el precio que aparece en el surtidor y alcanza al costo logístico de toda la economía.

#### **IMPUESTOS: \$1,5 BILLONES RECAUDADOS Y UNA EJECUCIÓN VIAL CUESTIONADA**

El otro eje del informe está puesto sobre los impuestos específicos a los combustibles destinados legalmente a infraestructura vial.

Según el relevamiento, en los últimos dos años y medio se recaudaron aproximadamente \$1,5 billones con ese objetivo, pero apenas el 26% habría sido ejecutado en obras viales. ■

# Energía cara y redes al límite: las dos velocidades de la economía argentina

El costo medio de generación llegó a US\$189/MWh en junio y la cobertura cayó al 32%.  
Advierten por el impacto sobre subsidios, industria e inversiones.

**E**l sistema eléctrico argentino enfrenta una combinación de costos récord, menor cobertura tarifaria, restricciones en la transmisión y señales de debilidad en parte de la demanda industrial, según un informe de la Fundación Torcuato Di Tella.

El costo medio de generación (CMG) alcanzó en junio los US\$189 por MWh, el valor más alto de la serie analizada, mientras que la cobertura de esos costos cayó al 32%, el nivel más bajo desde enero de 2024. El informe advierte que, si esta dinámica continúa, el aumento del costo de la energía podría traducirse en una mayor necesidad de subsidios y presionar sobre las variables macroeconómicas. Para junio, la asistencia al sector eléctrico fue estimada en unos US\$1.200 millones. El incremento de costos estuvo asociado, entre otros factores, al impacto de la guerra en Medio Oriente sobre los precios internacionales de los combustibles.

## UNA ECONOMÍA QUE CRECE A DOS VELOCIDADES

Tras varios meses de crecimiento desde marzo, el consumo eléctrico total cayó 0,5% interanual en junio. Sin embargo, las grandes demandas del Mercado Eléctrico Mayorista (MEM), vinculadas principalmente con grandes industrias, mantuvieron el fuerte crecimiento registrado durante el año.

En contraste, la demanda industrial abastecida por distribuidoras, donde tienen mayor presencia las pymes del conurbano bonaerense y de las principales ciudades del interior, alcanzó su nivel más bajo de los últimos tres



años. Para el informe, esta diferencia podría reflejar una economía que avanza a dos velocidades: mientras sectores vinculados con la energía, la minería y el agro se expanden, parte del entramado industrial y las cadenas de mayor valor agregado enfrentan dificultades.

## RENOVABLES Y LÍMITES DE LA RED

Las energías renovables tampoco alcanzaron la meta establecida por la Ley 27.191 para 2025. Actualmente representan el 18,3% de la capacidad instalada y el 16,7% de la generación eléctrica, por debajo del objetivo del 20%.

La expansión eólica muestra signos de desaceleración, mientras la generación solar fotovoltaica continúa creciendo. Sin embargo, los grandes proyectos renovables enfrentan una limitación cada vez más evidente: la falta de capacidad de transmisión para transportar la electricidad hacia los centros de consumo.

## BATERÍAS Y EXPANSIÓN DE LA TRANSMISIÓN

Las licitaciones para incorporar sistemas de almacenamiento en nodos críticos tuvieron una respuesta significativa. Se adjudicaron

proyectos de baterías en distintas zonas del país, entre ellos 12 MW en Formosa y unos 150 MW en Chaco.

El almacenamiento, sin embargo, no resuelve el déficit estructural de transmisión. Por eso, la Secretaría de Energía mantiene en agenda un programa para ampliar la red de alta tensión e incrementar la capacidad de transformación y maniobra.

El proyecto central es AMBA I, primera etapa de un plan de expansión de la red troncal que contempla una inversión estimada en US\$6.600 millones, mediante una concesión privada de obra a 30 años. La iniciativa busca avanzar sin desembolsos directos del Estado y cuenta con una garantía del BID. Los incentivos vinculados al RIGI serán clave para definir el interés privado.

## MINERÍA Y DEMANDA DE INFRAESTRUCTURA

La necesidad de ampliar la red eléctrica cobra mayor relevancia ante la expansión de los proyectos mineros. El informe destaca inversiones en litio y cobre en San Juan, Salta y Catamarca, además del creciente interés internacional por los minerales críticos. ■

# CAEM destacó el impacto del RIGI y anticipó un fuerte salto de las inversiones mineras



El presidente de CAEM, Roberto Cacciola, sostuvo ante el Senado que el Régimen de Incentivo para Grandes Inversiones permitió mejorar la competitividad del sector y fortalecer la confianza de los inversores. Hay 17 proyectos mineros presentados por USD 39.000 millones.

**U**l sector minero destacó el impacto positivo que tuvo el RIGI sobre las decisiones de inversión y proyectó un fuerte crecimiento de los desembolsos en los próximos años, con especial protagonismo de los proyectos de cobre y litio.

El presidente de la Cámara Argentina de Empresas Mineras (CAEM), Roberto Cacciola, expuso ante un plenario de comisiones del Senado de la Nación y señaló que el Régimen de Incentivo para Grandes Inversiones se convirtió en una herramienta clave para mejorar las condiciones de competitividad de la minería argentina.

Según detalló, actualmente existen 17 proyectos mineros presentados bajo el RIGI por un total de USD 39.000 millones. De ese conjunto, 12 ya fueron aprobados, por inversiones que alcanzan los USD 21.000 millones, mientras que

otros cinco proyectos se encuentran en proceso de aprobación.

Para CAEM, el impacto del régimen se explica principalmente por tres factores: la reducción de la carga tributaria, una mayor disponibilidad de divisas y mecanismos de resolución de controversias que aportan previsibilidad a los inversores.

## UNA CARGA TRIBUTARIA MÁS COMPETITIVA

Cacciola sostuvo que el RIGI permitió acercar la carga tributaria de la minería argentina a la de países con los que compite por inversiones, como Chile, Perú, Australia y Canadá. Según explicó, con el régimen la carga tributaria total se ubica aproximadamente entre el 38% y el 40%, frente a un nivel superior al 50% que, de acuerdo con la entidad, enfrentaba el sector sin los beneficios del esquema.

Para el titular de CAEM, esta modificación resulta especialmente relevante en una actividad que requiere grandes desembolsos de capital y períodos prolongados para recuperar las inversiones.

El segundo elemento destacado fue la posibilidad de contar con distintos porcentajes de libre disponibilidad de divisas, una condición que facilita el acceso al mercado de cambios, el pago de importaciones y, bajo determinadas condiciones, la distribución de utilidades al exterior.

El tercer punto está relacionado con la seguridad jurídica. Cacciola resaltó que el RIGI contempla mecanismos que permiten recurrir a instancias internacionales ante eventuales incumplimientos.

En ese sentido, sostuvo que este aspecto representa una señal importante para los grandes inversores internacionales, especialmente por los antecedentes de incumplimientos que, según planteó, afectaron la llegada de capitales al sector durante las últimas décadas.

## COBRE Y LITIO, LOS GRANDES MOTORES

El representante empresario consideró que el RIGI fue determinante para que grandes compañías mineras internacionales avanzaran con proyectos que podrían modificar la escala de la actividad en Argentina.

En particular, puso el foco en el cobre, al que identificó como el mineral que puede generar el mayor cambio estructural en la minería argentina, aunque también destacó el crecimiento de los proyectos de litio ■

# EXCELENCIA EN CALIDAD Y CONFIABILIDAD



## Instalaciones llave en mano - Auditorías - Mantenimiento - Ingeniería



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

+549-113054-9254

info@damianich.com

SEDE BUENOS AIRES - Central SEDE PARAGUAY- Asunción  
SEDE NOA - Jujuy SEDE PATAGONIA - Comodoro Rivadavia

**Damianich & Sons**®  
— SISTEMAS CONTRA INCENDIO —

# CEOs de energía advierten que “sin RIGI no estaríamos creciendo”



En el AmCham Energy Forum, ejecutivos de Vista Energy, TotalEnergies, TGS y Tenaris coincidieron en que el potencial de Vaca Muerta ya está probado, pero advirtieron que el próximo desafío será transformar ese recurso en una plataforma exportadora competitiva y sostenible.

**L**os principales ejecutivos del sector energético coincidieron en que Vaca Muerta ya dejó de ser una promesa y entró en una nueva etapa: la de competir a escala global. En el marco del AmCham Energy Forum, señalaron que para sostener el crecimiento serán determinantes la eficiencia operativa, la infraestructura, el acceso al financiamiento, el capital humano y, especialmente, la previsibilidad de las reglas de juego.

Desde Vista Energy, destacaron que la compañía consolidó la adquisición de los activos de Equinor y alcanzó una producción de unos 156.000 barriles equivalentes por día. La empresa proyecta invertir alrededor de US\$ 1.800 millones anuales en 2027 y 2028, perforar entre 100 y 110 pozos por año y alcanzar 185.000 barriles diarios en 2027 y 208.000 en 2028. La meta de largo plazo es llegar a unos 250.000 barriles diarios en 2030.

“La roca ya está aprobada, Vaca Muerta es una realidad, pero empiezan otras peleas”, aseguran, al remarcar que Argentina debe

competir por capital con otras grandes cuencas internacionales, especialmente Permian, en Estados Unidos.

Como ejemplo de eficiencia, mencionó la implementación por parte de Vista de un sistema de transporte de arena a granel desde las minas hasta los pozos, que permitió reducir casi a la mitad los costos logísticos.

## INFRAESTRUCTURA Y CAPITAL, LAS CLAVES

TotalEnergies Argentina, coincidió en que el país está apenas en una primera etapa del desarrollo de Vaca Muerta. Según explicó la empresa, la producción de petróleo ronda actualmente los 900.000 barriles diarios y podría alcanzar entre 1,5 y 1,7 millones de barriles por día hacia 2030. En gas, el objetivo es pasar de unos 140-160 millones de metros cúbicos diarios a 260 millones.

Para avanzar, señaló cuatro condiciones centrales: previsibilidad, infraestructura, acceso a los mercados y confianza.

“Estamos empezando”, y advierten que el desafío será evitar

el denominado “efecto rebote”: avanzar con reformas y proyectos de inversión sin luego introducir cambios que deterioren las condiciones para el capital.

En ese sentido, desde las empresas defienden explícitamente al RIGI. “Sin el RIGI hoy no estaríamos creciendo”, sostuvo, y pidió evitar nuevas cargas impositivas o aumentos de costos que puedan enviar señales negativas a los inversores.

También destacó que el petróleo y el gas argentinos deberán conquistar mercados internacionales de manera sostenida, con contratos, infraestructura y compañías capaces de acceder a compradores globales.

## TGS AVANZA CON UNA INVERSIÓN DE MÁS DE US\$ 3.000 MILLONES

Oscar Sardi, ejecutivo de TGS, puso el foco en el proyecto de procesamiento de líquidos de gas natural que la compañía desarrolla en Vaca Muerta, con una inversión superior a US\$ 3.000 millones.

La obra tendrá un plazo de ejecución de entre 45 y 46 meses y

# COMPROMETIDOS CADA DÍA

**PARA BRINDAR UN SERVICIO  
SEGURO, CONFIABLE Y DE CALIDAD**

Más de 2,4 millones de clientes confían  
en nuestra red de 18.500 km



  
**MetroGAS**

ya tiene contratado aproximadamente el 93% de su capacidad. El proyecto contempla unos 100 kilómetros de gasoductos, una ampliación de la capacidad de procesamiento hasta unos 43 millones de metros cúbicos diarios y permitirá separar propano, butano y gasolina del gas natural.

Según explicó, la iniciativa podría generar ingresos por exportaciones de más de US\$ 1.000 millones anuales y tendrá un fuerte impacto sobre el empleo y la actividad de proveedores.

#### TENARIS APUESTA A LA INTEGRACIÓN GLOBAL

Desde Tenaris, el presidente para el Cono Sur destacó que las tensiones geopolíticas y los conflictos internacionales reforzaron la importancia de contar con cadenas de suministro más cercanas y resilientes.

La compañía busca trasladar a Vaca Muerta tecnología y experiencia acumulada en Estados Unidos, donde invirtió más de US\$ 20.000 millones durante las últimas dos décadas.

En Argentina, Tenaris destinó unos US\$ 240 millones en los últimos tres o cuatro años a servicios petroleros y prepara un nuevo equipo de perforación diseñado para optimizar la construcción de los pozos guía mediante la técnica drilling while casing.

El objetivo común que dejaron los CEOs fue claro: el recurso está, pero el verdadero desafío empieza ahora. Para transformar Vaca Muerta en una plataforma energética global, Argentina deberá acelerar infraestructura, mejorar costos, formar talento y sostener reglas previsibles que permitan atraer capital durante las próximas décadas. ■

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

## Daniel González exigió acelerar y advirtió por cada barril perdido de shale



El secretario coordinador de Energía destacó que la estimación de recursos técnicamente recuperables de petróleo de Vaca Muerta llegó a 30.000 millones de barriles y afirmó que el RIGI ya acelera proyectos de infraestructura y producción.

La Argentina cuenta con 30.000 millones de barriles de petróleo técnicamente recuperables en Vaca Muerta, una estimación que duplica el último cálculo integral realizado hace 15 años, según destacó Daniel González, secretario coordinador de Energía, durante el AmCham Energy Forum.

El funcionario explicó que la Secretaría de Energía solicitó al Instituto Argentino de Petróleo y Gas (IAPG) una nueva evaluación de los recursos de petróleo de la formación neuquina. El organismo había realizado un estudio similar sobre el gas un año atrás, que estimó recursos por 250 trillones de pies cúbicos.

Según González, los 30.000 millo-

nes de barriles de petróleo equivalen, al nivel actual de producción, a casi 100 años de producción total. Si se toma como referencia el volumen de exportaciones actual, el potencial representa unos 250 años de exportaciones.

“El potencial es inmenso”, sostuvo el funcionario, quien remarcó que el desafío para el Gobierno es acelerar el desarrollo de esos recursos.

González explicó que la nueva estimación incorpora factores que modificaron sustancialmente el potencial de Vaca Muerta respecto de los cálculos anteriores: la expansión de la superficie útil de la formación hacia Río Negro y Mendoza, un mayor espesor productivo al inicialmente previsto y los avances tecnológicos y

de conocimiento adquiridos por la industria.

### EL COSTO DE DEMORAR PRODUCCIÓN

El secretario coordinador de Energía puso el foco en la necesidad de acelerar la extracción y advirtió que los barriles que no se producen hoy no necesariamente pueden recuperarse más adelante.

“No podemos perder ningún barril de producción hoy”, afirmó, al señalar que los pozos tienen una curva de producción determinada y que retrasar la extracción implica perder parte del valor económico del recurso.

En ese sentido, sostuvo que la estrategia oficial apunta a generar condiciones para que las empresas incrementen rápidamente la producción, especialmente en un escenario en el que todavía existe incertidumbre sobre la evolución futura de la demanda mundial de petróleo.

### EL RIGI, COMO ACELERADOR DE INVERSIONES

González destacó el papel del Régimen de Incentivo para Grandes Inversiones (RIGI) como una de las principales herramientas para acelerar el desarrollo de Vaca Muerta y, particularmente, las obras de infraestructura necesarias para evacuar y procesar la producción.

“El RIGI es claramente una de las medidas que tomamos inicialmente para apoyar la infraestructura”, explicó, y remarcó que no alcanza con desarrollar el upstream si no existen instalaciones suficientes de tratamiento, transporte y evacuación.

Entre los proyectos mencionó el oleoducto Vemos, diseñado para transportar inicialmente unos 550.000 barriles diarios de petróleo hacia el Atlántico, cuyo financiamiento —según destacó— fue el mayor de la historia argentina y estuvo asociado al RIGI.

También señaló que YPF prevé aplicar el régimen a su proyecto Argentina LNG, mientras que ya existe un proyecto aprobado correspondiente a CESA.

### MÁS PRODUCCIÓN Y DESARROLLO DE ÁREAS MARGINALES

El funcionario sostuvo que el impacto del RIGI no se limita a adelantar inversiones, sino que también puede hacer viables recursos que, bajo las condiciones previas, no habrían sido desarrollados.

González explicó que el Gobierno analiza para cada proyecto el escenario previo y posterior a la aplicación del régimen para determinar cuánto se acelera la inversión y qué áreas adicionales pueden incorporarse al desarrollo.

Según su análisis, el resultado es doble: más petróleo y gas pro-

ducido y una extracción más temprana de esos recursos.

El secretario también defendió una menor intervención estatal en el funcionamiento del mercado energético y sostuvo que el objetivo de la política oficial es pasar de una lógica de “administración de la escasez” a una estrategia orientada a gestionar la abundancia.

En ese marco, destacó el comportamiento reciente del mercado petrolero argentino, donde —según afirmó— las compañías productoras y refinadoras lograron mantener el precio interno alineado con la paridad de exportación pese a la fuerte volatilidad internacional.

Consultado sobre la llegada de nuevas compañías estadounidenses después de las elecciones, González relativizó la incidencia del proceso electoral y aseguró que el interés internacional por Vaca Muerta responde principalmente a la calidad y al potencial de los recursos. ■

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



**Conocemos el camino**  
Expertos en logística minera

**CRUZ DEL SUR**

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

# Vaca Muerta, RIGI y la carrera por los dólares



El Gobierno y las empresas coincidieron en que el desafío ya no es demostrar el potencial de la formación, sino acelerar producción, infraestructura e inversiones para transformar los recursos en exportaciones.

**L**a Argentina tiene por delante 30.000 millones de barriles de petróleo técnicamente recuperables en Vaca Muerta, un volumen que, al ritmo actual de producción, representa casi un siglo de extracción. El dato fue uno de los principales ejes del AmCham Energy Forum 2026, donde el Gobierno y el sector privado coincidieron en que el próximo desafío es acelerar el desarrollo para convertir ese recurso en producción, exportaciones y dólares.

El secretario coordinador de Energía, Daniel González, planteó el desafío en términos concretos: la Argentina no puede demorar la extracción de petróleo si pretende aprovechar plenamente el potencial de Vaca Muerta.

“No podemos perder ningún barril de producción hoy”, afirmó durante el encuentro, al advertir que un barril que no se produce en el momento adecuado no necesariamente puede recuperarse más adelante con el mismo valor económico.

La nueva estimación de recursos fue elaborada por el Institu-

to Argentino del Petróleo y Gas (IAPG) a pedido de la Secretaría de Energía y prácticamente duplica el cálculo integral realizado hace unos 15 años. El salto responde, entre otros factores, a la expansión del área productiva de Vaca Muerta, un mayor espesor útil de la formación y los avances tecnológicos que permitieron elevar el factor de recuperación.

Para González, el dato confirma que el problema de Vaca Muerta dejó de ser la disponibilidad del recurso. La discusión pasa ahora por la velocidad con la que Argentina puede perforar, transportar, procesar y exportar ese petróleo.

## EL RIGI, EN EL CENTRO DE LA ESTRATEGIA

En ese punto aparece el Régimen de Incentivo para Grandes Inversiones (RIGI), al que el Gobierno considera una herramienta central para acelerar tanto la producción como las obras de infraestructura necesarias para acompañarla.

González destacó que el régimen permitió impulsar proyectos de gran escala vinculados con la eva-

cuación de petróleo y gas. Entre ellos mencionó el oleoducto VMOS, diseñado para transportar inicialmente unos 550.000 barriles diarios de petróleo hacia el Atlántico, y distintos proyectos de GNL.

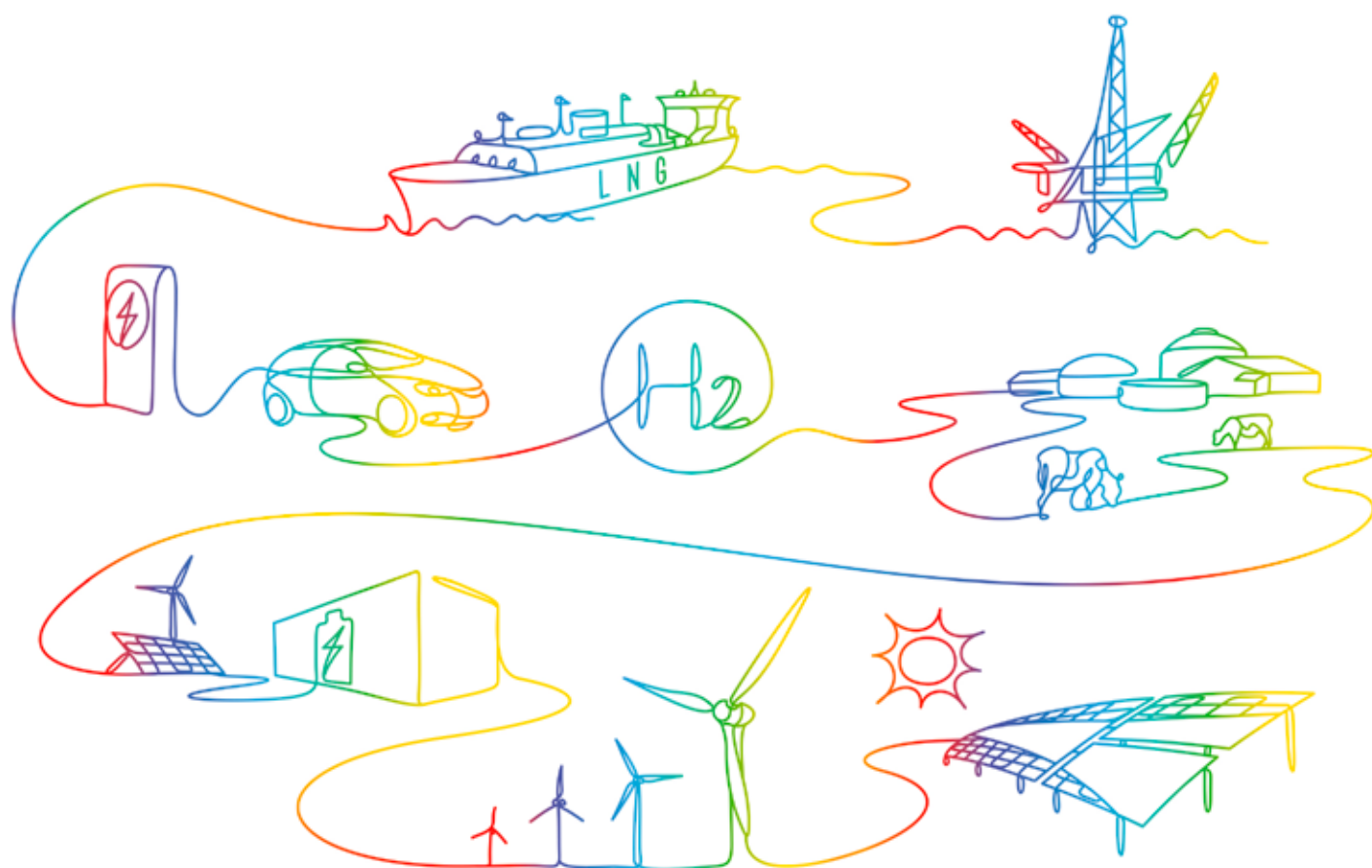
El funcionario remarcó que el desafío no es solamente desarrollar el upstream. Para que Vaca Muerta genere dólares a escala, necesita capacidad suficiente de tratamiento, transporte y salida al mercado internacional.

El efecto del RIGI, según explicó, también se observa en áreas que antes podían quedar fuera de los planes de desarrollo por su menor productividad. La mejora de las condiciones de inversión permite incorporar esos recursos y, al mismo tiempo, adelantar producción.

El objetivo es doble: sacar más petróleo y sacarlo antes.

## AMCHAM PIDIÓ NO PERDER LA ESTABILIDAD

La otra gran conclusión del foro llegó desde el sector empresario. La presidenta de AmCham Argentina, Mariana Schoua, advirtió que el desafío es transformar la recuperación de la credibilidad argen-



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

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



**TotalEnergies**

tina en inversiones de largo plazo.

Para la entidad, el crecimiento de Vaca Muerta y del gas argentino abre una oportunidad histórica, pero requiere mantener durante décadas las condiciones que permitan financiar proyectos que tienen horizontes mucho más extensos que un período de gobierno.

Schoua puso el foco en cuatro condiciones: estabilidad macroeconómica, equilibrio fiscal, previsibilidad regulatoria y seguridad jurídica.

El planteo empresarial apunta a evitar que el boom energético quede limitado al crecimiento de la producción y pueda convertirse en una plataforma de desarrollo federal, con proveedores, industria, servicios, empleo y nuevas exportaciones.

“Recuperar credibilidad” fue, según Schoua, uno de los principales avances recientes. Ahora, sostuvo, hay que transformar esa credibilidad en proyectos concretos.

### LA INFRAESTRUCTURA ES EL CUELLO DE BOTELLA

El crecimiento de Vaca Muerta también obliga a acelerar las inversiones fuera de los yacimientos.

Oleoductos, plantas de tratamiento, terminales portuarias, logística y proyectos de GNL forman parte de la infraestructura necesaria para que el aumento de producción tenga un correlato en las exportaciones.

En ese sentido, el desarrollo del VMOS y la terminal de Punta Colorada, en Río Negro, aparece como una pieza estratégica para ampliar la capacidad argentina de colocar petróleo en los mercados internacionales.

La lógica que plantearon los referentes del sector es clara: más pozos sin infraestructura generan un cuello de botella; infraestructura sin producción suficiente no alcanza para justificar las inversiones. La oportunidad está en hacer crecer ambos compo-



nentes al mismo tiempo.

El próximo desafío: más capital internacional

González también descartó que el interés de las compañías estadounidenses por Vaca Muerta dependa exclusivamente del resultado electoral argentino.

Según explicó, el atractivo está principalmente en el potencial de la formación y en la cantidad de pozos todavía disponibles para desarrollar. A medida que el stock de oportunidades productivas en Estados Unidos se acerque a su límite, estimó que Vaca Muerta podría captar una mayor proporción del capital de las empresas

independientes norteamericanas.

El escenario que quedó planteado en el foro combina, así, un recurso petrolero mucho mayor al estimado, un régimen de incentivos para grandes inversiones, nueva infraestructura exportadora y un creciente interés internacional.

La discusión ya no pasa por cuánto petróleo tiene Vaca Muerta. El desafío económico es cuánto de esos 30.000 millones de barriles puede convertirse rápidamente en producción, exportaciones y dólares para la Argentina. ■

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

# EL LIDERAZGO ESTÁ EN NUESTRO ADN



**#1** EN ENERGÍA EÓLICA



**#1** EN ENERGÍA SOLAR



**#1** EN GENERACIÓN RENOVABLE



**Y AHORA, LIDERANDO  
EN ALMACENAMIENTO**

Somos INNOVACIÓN e INGENIERÍA  
para un sistema eléctrico más sólido



Conectate con nosotros  
escaneando el siguiente  
código QR

genneia

**#1**  
EN  
RENO  
VABLES

# Aluar apuesta a la energía: inversiones, renovables y almacenamiento para una nueva etapa de crecimiento



La empresa argentina que produce aluminio busca convertirse en un actor relevante del mercado eléctrico. Con 580 MW eólicos proyectados, nuevos parques solares y dos proyectos de baterías BESS, Aluar redefine su rol dentro de la transición energética.

**L**a energía, históricamente un insumo clave para la producción de aluminio, se convirtió en uno de los nuevos ejes estratégicos de Aluar.

La compañía argentina avanza con un plan que combina generación renovable, almacenamiento mediante baterías y una mayor participación en el mercado eléctrico, con inversiones que ya superan los US\$ 60 millones en proyectos en marcha y nuevas iniciativas bajo análisis que podrían alcanzar escalas superiores a los US\$ 200 millones.

El objetivo es doble: por un lado, garantizar competitividad y reducir la huella de carbono de su producción de aluminio; por otro, aprovechar el potencial energético argentino y posicionarse como un jugador de mayor relevancia dentro del sector.

“Nosotros hemos roto el paradigma de dedicarnos exclusivamente al aluminio y salir a buscar buenos negocios de energía propiamente dicha”, explica Gabriel Vendrell, gerente de Recursos Energéticos de Aluar.

La empresa cuenta con experiencia en generación hidroeléctrica, térmica y renovable, aunque durante años esos desarrollos estuvieron vinculados principalmente a la autogeneración.

Ahora, la estrategia apunta a participar también del mercado energético como actividad de negocio.

## UN PARQUE EÓLICO RÉCORD Y UNA PLATAFORMA RENOVABLE EN EXPANSIÓN

Uno de los principales hitos del plan energético de Aluar es la puesta en marcha del parque eó-

lico de 336 MW ubicado cerca de Puerto Madryn, Chubut. El proyecto, que se encontraba en etapa final de construcción al momento de la entrevista, permitirá que la compañía alcance cerca de 580 MW de capacidad eólica instalada.

Actualmente, Aluar opera 268 MW eólicos, de los cuales aproximadamente 200 MW abastecen directamente a la planta de aluminio y el resto se comercializa en el mercado eléctrico mediante contratos con distintos clientes.

El nuevo parque representa un salto de escala: cuenta con aerogeneradores de última tecnología de 6 MW de potencia y permitirá continuar reduciendo el consumo de gas asociado a la operación industrial.

“Estos parques eólicos están pensados para descarbonizar el proceso de producción de aluminio. No vamos hacia un consumo cero de gas porque existen limitaciones técnicas, pero sí podemos reducir significativamente las emisiones”, señala Vendrell.

Según explicó, la reducción esperada equivale a evitar emisiones comparables a las generadas por cientos de miles de vehículos.

## BATERÍAS Y ALMACENAMIENTO PARA FORTALECER LA RED

Otro de los pilares de la estrategia es el desarrollo de sistemas de almacenamiento energético mediante baterías BESS.

Aluar fue adjudicada recientemente para desarrollar un sistema en Goya, Corrientes, con una potencia de 50 MW y una capacidad de almacenamiento de 250 MWh. La iniciativa contempla la instalación de 48 contenedores de baterías y seis transformadores de potencia de 10 MW cada uno.

Este proyecto se suma al sistema adjudicado previamente en San Fernando, Buenos Aires. En conjunto, ambos desarrollos representan una inversión cercana a US\$50 millones.



## **DONDE HAY ENERGÍA, HAY UNA HISTORIA.**

Te acompañamos en tu hogar, en cada emprendimiento que comienza y también cuando cargás el auto para recorrer nuevos caminos.

Formamos parte de tu vida, todos los días. Y nos llena de orgullo poder hacerlo.

**Camuzzi, más que energía.**



Los sistemas BESS tienen como objetivo aportar estabilidad al Sistema Argentino de Interconexión (SADI), mejorar la seguridad del suministro y responder ante períodos de alta demanda.

Para Aluar, además, representan una oportunidad para incorporar nuevas tecnologías dentro de un mercado eléctrico que comienza a requerir soluciones de flexibilidad y respaldo.

### PROYECTOS SOLARES Y UNA MIRADA DE LARGO PLAZO

Dentro del plan energético de la compañía también figura el desarrollo solar, como parte de una estrategia diversificada que combina distintas fuentes de generación.

Vendrell destaca que Argentina

cuenta con recursos naturales excepcionales para desarrollar energías renovables, tanto por el potencial solar del norte del país como por los vientos de la Patagonia.

Sin embargo, advierte que el crecimiento del sector enfrenta un desafío central: la infraestructura de transporte eléctrico.

“Argentina tiene un cuello de botella muy grande en el transporte. El recurso renovable está lejos de los centros de consumo”, sostiene. Según su visión, será fundamental avanzar con nuevas líneas de transmisión para aprovechar el potencial eólico y solar disponible.

La energía como nuevo negocio

El cambio estratégico de Aluar ocurre en un contexto de transformación del mercado eléctrico ar-

gentino. Para la compañía, las nuevas reglas del sector y una mayor participación privada pueden abrir oportunidades de inversión.

“Una mayor seguridad jurídica favorece el desarrollo de inversiones. Herramientas como el RIGI pueden ser importantes para proyectos de mayor escala”, explica Vendrell.

La empresa analiza actualmente nuevas alternativas de inversión energética, algunas de ellas con dimensiones compatibles con proyectos superiores a los US\$200 millones.

Aunque todavía no hay anuncios concretos, la compañía reconoce que la energía dejó de ser únicamente un factor de costo asociado al aluminio y pasó a formar parte de una nueva estrategia de crecimiento.

### TRANSICIÓN ENERGÉTICA

Consultado sobre el futuro de la transición energética argentina, Vendrell plantea una visión basada en complementar recursos.

Para el ejecutivo, el país tiene una oportunidad tanto en renovables como en hidrocarburos. “Argentina tiene un potencial enorme en Vaca Muerta, pero también tiene recursos increíbles en energía eólica y solar. Hay que desarrollar ambos”, afirma.

En esa línea, considera que tecnologías como el hidrógeno verde tendrán un rol futuro, especialmente orientado a la exportación, aprovechando los recursos naturales disponibles en la Patagonia.

Mientras tanto, Aluar avanza con una estrategia propia: integrar energía renovable, almacenamiento y generación dentro de un modelo que busca combinar competitividad industrial, reducción de emisiones y nuevos negocios. ■



# Somos **energía** **que crece**



cgc.energy



company/cgc



## Shale Day: Excelentes pronósticos para Vaca Muerta

En la quinta edición del Shale in Argentina, organizada por el IAPG en Houston, los principales operadores destacaron el crecimiento de la producción, las inversiones y la infraestructura necesaria para llevar Vaca Muerta al mercado global.

**V**aca Muerta atraviesa una etapa de aceleración en la que el desafío ya no es demostrar el potencial del recurso, sino llevar la producción a una escala capaz de abastecer el mercado interno y sostener un salto exportador. Ese fue uno de los principales ejes de la quinta edición del Vaca Muerta Shale Day, organizada por el IAPG Houston, donde los máximos referentes de la industria presentaron sus planes de inversión y crecimiento.

El encuentro reunió en Houston a ejecutivos de las principales compañías que operan en el sha-

le argentino. Entre ellos estuvieron Horacio Marín, presidente y CEO de YPF; Julián Escuder, country manager de Pluspetrol; Ricardo Markous, CEO de Tecpetrol; Ana Simonato, country manager de Chevron; e Ignacio Mazariegos, country director de GeoPark.

En su presentación, Marín puso el foco en la transformación de YPF y en la oportunidad de convertir a Vaca Muerta en una plataforma energética de escala internacional. El ejecutivo destacó que el objetivo de la compañía es alcanzar una producción superior a 500.000 barriles diarios hacia 2030, mientras avanza con una

estrategia basada en eficiencia, desarrollo de infraestructura y crecimiento de las exportaciones.

El CEO de YPF también remarcó el rol del RIGI como una herramienta determinante para atraer capital y acelerar proyectos de gran magnitud. Según explicó, el nuevo marco permitió mejorar las condiciones de inversión y reducir parte de las restricciones que históricamente enfrentaron los grandes proyectos energéticos argentinos.

### MÁS PETRÓLEO Y MÁS INFRAESTRUCTURA

Los ejecutivos coincidieron en que el próximo salto de Vaca Muerta dependerá de acompañar el crecimiento del upstream con infraestructura de transporte, almacenamiento y exportación.

La visión también fue compartida por otros operadores. Pluspetrol y Tecpetrol expusieron sus planes de expansión y pusieron el foco en la necesidad de contar con infraestructura y financiamiento para llevar sus activos a una escala superior.

Tecpetrol, en particular, destacó el crecimiento de sus operaciones en Vaca Muerta y la importancia de las inversiones realizadas para aumentar la producción.

La compañía también remarcó el papel del RIGI para mejorar la previsibilidad de proyectos de largo plazo.

### EL SALTO EXPORTADOR

Otro de los grandes temas del encuentro fue la posibilidad de transformar a Vaca Muerta en una plataforma exportadora de petróleo y gas.

La expansión de la producción de crudo abre la puerta a mayores ventas externas, mientras que los proyectos de GNL buscan posicionarse al gas argentino en mercados internacionales. ■

# MÁS AIRE COMPRIMIDO POR MENOS ENERGÍA



Para más información escribinos a:

**info.argentina@kaeser.com**

Seguinos en    

**TE  
ESPERAMOS**



**19 al 22  
OCTUBRE**

STAND C1-05

ESPACIO DUAM  
NEUQUEN, ARGENTINA

# MEDIDORES INTELIGENTES EN ARGENTINA:

## EL VERDADERO DESAFÍO EMPIEZA CUANDO LLEGAN LOS DATOS

Por David Burrieza - director de Mercados de Energía, Telco e Industria para Perú y Cono Sur en Minsait

**A**rgentina discute cómo modernizar su sistema eléctrico, con una agenda que incluye inversiones, actualización regulatoria y nuevas tecnologías. Sin embargo, hay un aspecto que recibe mucha menos atención y que, probablemente, determinará el éxito o el fracaso de esa transformación: la capacidad de gestionar la información que generará la nueva infraestructura. La conversación sobre medición inteligente suele detenerse en el dispositivo. El medidor concentra la atención porque es el elemento visible del cambio y el que interactúa con el usuario, pero instalar cientos de miles de equipos no resuelve el problema. Un medidor inteligente puede enviar lecturas de consumo, eventos, alarmas o avisos de interrupción del suministro. Si multiplicamos eso por cientos de miles de clientes, el resultado es un enorme volumen de información que debe llegar a la persona adecuada, en el momento preciso y con la calidad necesaria para tomar de-

cisiones.

Si esos datos no se validan, no se integran o no se distribuyen correctamente hacia los sistemas de negocio, el potencial de la medición inteligente se reduce considerablemente y hasta puede diluirse. Desde mi experiencia en proyectos de Smart Metering, he comprobado que cuando la gestión de la información es la adecuada, es posible reducir entre un 8 % y un 10 % las pérdidas técnicas y no técnicas, disminuir entre un 70 % y un 90 % los costos de lectura manual y mejorar entre un 4 % y un 9 % los ingresos asociados a la facturación.

Los resultados no dependen únicamente del medidor, requieren de plataformas capaces de validar millones de registros, detectar inconsistencias, distribuir información hacia los sistemas comerciales y operativos y convertir datos dispersos en decisiones concretas. Esa función la cumplen soluciones como los sistemas de gestión de datos de medición (MDM), las plataformas de recolección de información (MDC) y



los centros de supervisión que coordinan toda la operación.

Cuando estas piezas funcionan de manera integrada, la distribuidora deja de reaccionar frente a los problemas y comienza a anticiparlos, se detectan pérdidas con mayor rapidez, mejora la calidad del servicio, se optimiza la planificación de la red y se ofrece una atención más eficiente al usuario.

Después de más de 25 años desarrollando proyectos de Smart Metering y gestionando más de 20 millones de medidores inteligentes en Europa y América Latina, hemos llegado a una conclusión que se repite

en todos los mercados: la transformación digital de las redes eléctricas no comienza cuando se instala el primer medidor, sino cuando las empresas aprenden a convertir millones de datos en mejores decisiones.

Argentina tiene por delante la oportunidad de modernizar su sistema eléctrico. Pero ese cambio no será exitoso sólo por la cantidad de medidores desplegados, sino por la capacidad de las distribuidoras para utilizar la información que esos equipos producirán todos los días. Ahí estará la verdadera diferencia entre digitalizar una red y hacerla realmente más eficiente. ■



# BERTOTTO BOGLIONE



## ACOMPañAMOS LOS **PROYECTOS MÁS EXIGENTES** DE **VACA MUERTA**

CON INGENIERÍA, CAPACIDAD PRODUCTIVA Y TECNOLOGÍA CERTIFICADA



+54 9 3472 58-2179

 Bertotto Boglione

 Bertotto - Boglione

 bertottoboglioneok

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

iapg



**PATAGONIA**

**19 - 22  
OCT 26**

**Espacio DUAM  
Neuquén**

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

**Acreditaciones  
abiertas**

Organiza:



Realiza:



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

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