

prensa

ENERGÉTICA

Año 22- Número 4 - Septiembre/Octubre 2025- CABA, Argentina

TODO EL OFF THE RECORD



SOUTHERN ENERGY Y LA CARRERA POR EL LNG

LA INVERSIÓN DEL 2025

A lo largo de los 20 años de vida útil del proyecto, la inversión total prevista es superior a los USD 15.000 millones en toda la cadena de valor. Permitirá viabilizar inversiones adicionales de desarrollo en Vaca Muerta y un mayor nivel de actividad en el upstream.

I VACA MUERTA NO SE TOCA: EMPRESARIOS Y GOBIERNO MARCAN EL RUMBO ENERGÉTICO

I QUÉ PASA CON LA DEMANDA ELÉCTRICA Y LAS TARIFAS

I COBRE: PROYECTAN INVERSIONES POR MÁS DE U\$S 20.000 MILLONES EN ARGENTINA

I BAJAR COSTOS, INVERTIR EN INFRAESTRUCTURA Y PROFESIONALIZAR LA CADENA DE VALOR



SHELL ARGENTINA

**Impulsamos Vaca Muerta,
de Argentina al mundo.**



Energía que impulsa a la industria

Producimos petróleo, gas, combustibles y lubricantes para la industria y el cliente final. Generamos energía eléctrica a través de fuentes renovables y tradicionales.

**DESDE HACE 25 AÑOS, INVERTIMOS, TRABAJAMOS
Y CRECEMOS EN EL PAÍS Y LA REGIÓN.**

PAN-ENERGY.COM

**Pan American
ENERGY**

Oil and Gas

Somos un Socio en quién confiar

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

GERENCIAMIENTO DE PROVEEDORES
REPUESTOS – EQUIPOS – MATERIALES

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

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

SERVICIOS PORTUARIOS – HUSBANDRY

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



Soluciones logísticas integrales

Especialistas en Energía, Minería y Proyectos

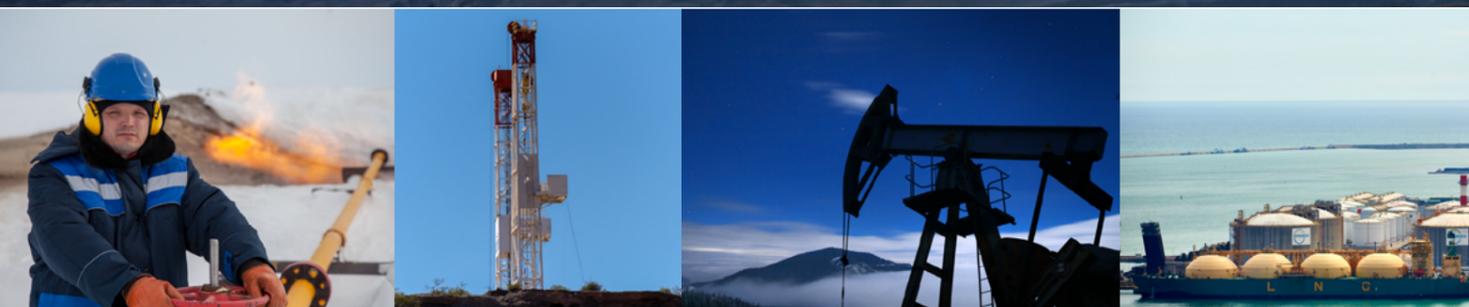
Logística para la industria de Energía

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

Logística para cargas de Proyecto

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

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



OIL & GAS SERVICES

FREIGHT FORWARDING

ALMACENAMIENTO

COMERCIO EXTERIOR

ESTIBA

LOGÍSTICA PORTUARIA

AGENCIAMIENTO Y REPRESENTACIÓN LINER

AGENCIAMIENTO TRAMP

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.

Nuestras Sucursales

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

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



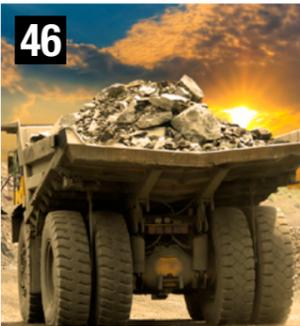
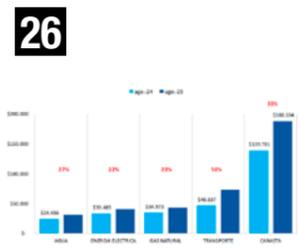
Contáctenos

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

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

www.bringsaustral.com
www.amisa.com

SUMARIO



08 - COYUNTURA

Vaca Muerta no se toca
Argentina y la necesidad de gasificar su economía

12 - NOTA DE TAPA

Mega inversión: U\$S 15.000 millones para exportar GNL al mundo
Río Negro, audiencia clave para el proyecto de GNL
Neuquén rompe récord de producción y apunta al GNL
Horacio Marín anticipa cifras récord de gas para 2027

26 - SERVICIOS PÚBLICOS

Tarifas vs. Inflación, EL DILEMA IRRESUELTO

32 - VACA MUERTA

VACA MUERTA: crece el fracking más de un 20% en agosto y se consolida la tendencia
Cuatro megaproyectos reconfiguran el mapa energético y exportador de Argentina

36 - MISCELÁNEAS

PAN AMERICAN ENERGY lanza una nueva edición de su Programa de Pasantías Nacionales
YPF instala un reactor clave en su refinería de Luján de Cuyo

38 - POLÍTICA Y ENERGÍA

Daniel González: "Se acabó el romanticismo energético"

46 - REGULACIÓN

MINERÍA: preocupa la falta de retenciones en litio y plata.
TRIÁNGULO DEL LITIO: por qué no se invierte más en nuevos proyectos

48 - TECNOLOGÍA

Inteligencia Artificial en Oil&Gas
¿cómo contribuye al progreso sostenible del sector?



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

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

- Diseño integral de proyectos en nuestras oficinas técnicas:

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

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

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

www.dibutec.com.ar

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

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

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



STAFF

EDITOR RESPONSABLE Y DIRECCIÓN PERIODÍSTICA:

Daniel Barneda
danielbarneda@prensa-energetica.com

GERENCIA COMERCIAL:

Gastón Salip
gastonsalip@prensa-energetica.com

DISEÑO Y DIAGRAMACIÓN:

diegoyankelevich@gmail.com

EDITADO EN BUENOS AIRES, REPÚBLICA ARGENTINA.

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

LAS NOTAS FIRMADAS NO NECESARIAMENTE REFLEJAN LA OPINIÓN DEL EDITOR.

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

PUBLICACIÓN DE Synergia

PRENSA ENERGÉTICA EN INTERNET:

REVISTA DIGITAL:
HTTP://ISSUU.COM/GSALIP/DOCS/PRENSA_91

WWW.FACEBOOK.COM/REVISTAPRENSA ENERGETICA

E-MAIL: / WEB

danielbarneda@prensa-energetica.com

WWW.PRENSA-ENERGETICA.COM



Vaca Muerta no se toca

El sector privado y el Estado coincidieron en que la Argentina atraviesa una oportunidad histórica en materia energética. Bajar costos, invertir en infraestructura y profesionalizar la cadena de valor fueron los ejes clave del encuentro.



Con tono firme y una agenda cargada de definiciones, el AmCham Energy Forum 2025 se convirtió en el escenario donde el sector energético argentino —representado por el Gobierno, grandes empresas y expertos— trazó la hoja de ruta para el segundo semestre del año. La urgencia por bajar costos, mejorar la competitividad y fortalecer la infraestructura energética fue el denominador común en todos los paneles.

Los empresarios coincidieron en que la clave está en consolidar competitividad, bajar costos y seguir profesionalizando toda la cadena de valor, desde las grandes empresas hasta las pymes proveedoras.

La presidenta de AmCham Argentina, Mariana Schoua, abrió el foro con un mensaje claro: es momento de que el país deje de mirar el subsuelo como fin en sí mismo. “Transformar los recursos naturales en desarrollo sostenible debe ser un compromiso colectivo”, sostuvo.

Con datos contundentes, Schoua resaltó que el 64% del gas argentino ya es no convencional, y que el 70% proviene de la Cuenca Neuquina. Sin embargo, cuestionó la exportación de petróleo sin refinar mientras las refinerías operan a media máquina.

“La competitividad no es espontánea: se construye con consensos, decisiones de largo plazo y alianzas inteligentes”, advirtió. E instó a no perder de vista las oportunidades en energías renovables, minería y tecnología, áreas en las que Argentina podría liderar si resuelve sus cuellos de botella logísticos y regulatorios.

Por su parte, el presidente de YPF, Horacio Marín, fue uno de los protagonistas más encendidos del foro. En una exposición cargada de datos, anuncios y humor ácido, dejó claro que la petrolera estatal no frenará su ambición: duplicará su producción y liderará las exportaciones de gas y petróleo.

Frente a las consultas sobre una supuesta desaceleración

de la actividad en Vaca Muerta, relativizó la preocupación: “Hay empresas que pueden reacomodar inversiones, pero es parte de una economía normal. Nosotros seguimos adelante. YPF va a ser rentable a cualquier precio”.

Además, proyectó que para 2031, YPF será una compañía de 2 millones de barriles equivalentes por día, lo que la colocaría entre las 20 petroleras más grandes del mundo. “Tenemos que duplicar la cantidad de rigs. La velocidad de lo que se viene no se está entendiendo del todo”, advirtió.

“Nos decían que estábamos locos cuando hablábamos de exportar 100 millones de metros cúbicos de gas. Hoy, en menos de dos años, eso será una realidad”, afirmó Marín. Su plan incluye el uso de buques de GNL (gas natural licuado) como solución ágil para saltar años de infraestructura pendiente.

También adelantó la construcción de gasoductos de hasta 48 pulgadas, capaces de transportar más de la mitad del gas que hoy se produce en el país. “Vamos a pasar todo por un solo caño. Literal”, ironizó.

Además, reveló que YPF ya implementa inteligencia artificial en todas sus estaciones de servicio, permitiendo modificar precios en tiempo real según el comportamiento del consumidor. “Vamos a ganarle a McDonald’s en experiencia de cliente”, lanzó, provocando risas y aplausos.

Y agregó: “No quiero que mi hija ni mi nieto se tengan que ir del país. Vamos a cambiar la historia.

Esto es una oportunidad histórica”.

En tanto, el viceministro de Economía, Daniel González, aprovechó el foro para confirmar una de las medidas más esperadas por el sector eléctrico: la reconcesión de las represas del Comahue, cuyas licencias están vencidas.

“Este no es un proceso de privatización: las concesiones ya eran privadas. Vamos a adjudicar su operación por los próximos 30 años para garantizar inversiones”, explicó.

Además, el Gobierno buscará vender su participación en TranseNER antes de fin de año y reconcesionar activos de Enarsa en 2026.

Sobre Vaca Muerta, González fue más cauto: reconoció que el ritmo de crecimiento bajará debido a la caída del precio del crudo, pero descartó cualquier señal de alarma. “Es una evolución normal del mercado”.

También destacó la baja de los subsidios energéticos del 2% al 0,6% del PBI y aseguró que las tarifas ya no subirán por encima de la inflación durante lo que queda del año.

DREIZZEN: “GASIFICAR LA ECONOMÍA ES EL CAMINO”

El director de Aleph Energy, Daniel Dreizzen, aportó una mirada estructural. Planteó que el nuevo orden energético mundial abre oportunidades únicas para Argentina, pero que éstas no durarán para siempre.

“La infraestructura es la gran deuda. Si no invertimos ahora en logística, transporte y capital humano, vamos a perder esta chance”, alertó.

Dreizzen propuso una estrategia clara: usar el gas de Vaca Muerta para gasificar la economía local, desarrollar industrias, abastecer el transporte y generar

productos con alto valor agregado. “El gas no solo sirve para exportar moléculas. Sirve para exportar industria, conocimiento y electricidad”, dijo.

UN FORO CON SEÑALES FIRMES, PERO MUCHOS DESAFÍOS

El AmCham Energy Forum 2025 dejó definiciones claras: el sector privado está en marcha, YPF pisa el acelerador y el Gobierno, pese a tensiones internas, busca ofrecer reglas estables.

Sin embargo, el principal reto sigue siendo convertir el potencial en resultados concretos y sostenibles, en un país donde la volatilidad política y económica aún es el principal riesgo. ■

Fuente: Artículo publicado por Daniel Barneda en El Economista

COMBUSTIBLES GAS NATURAL LUBRICANTES



VICTORIO PODESTA



(011) 4700 0171

proveedores@vpodesta.com

www.vpodesta.com

DANIEL DREIZZEN

“Argentina debe gasificar su economía para ser competitiva a largo plazo”

El director de Aleph Energy advirtió sobre la urgencia de acelerar la infraestructura en Vaca Muerta y destacó el potencial del gas como eje del desarrollo económico y la integración regional.

Durante su participación en el AmCham Energy Forum 2025, Daniel Dreizzen, director de Aleph Energy, ofreció una mirada integral sobre el escenario energético global y los desafíos que enfrenta Argentina para consolidarse como jugador relevante en ese tablero. “La revolución del shale en Estados Unidos cambió el equilibrio energético mundial. Hoy, los conflictos en Medio Oriente ya no disparan el precio del petróleo como antes. Eso reconfigura el mapa y da lugar a nuevas oportunidades para países como el nuestro”, planteó.

Dreizzen explicó que la transición energética ya no se rige solamente por criterios de sustentabilidad, sino también por la seguridad y la asequibilidad, completando lo que definió como “el triángulo energético”. “Todavía el 87% de la matriz global es fósil. A pesar de los discursos, eso no ha cambiado. Por eso, hablar de transición es más un concepto que una realidad”, advirtió.

Respecto al desarrollo de Vaca Muerta, Dreizzen fue categórico: “Tenemos una oportunidad extraordinaria, pero no hay que descuidarla. Los precios están bajando, los costos suben y la infraestructura sigue siendo una deuda pendiente. Si no se invierte en logística, transporte y capital humano, no podremos sostener este crecimiento”.



Sobre la diferencia entre los desarrollos petroleros y gasíferos, señaló que el petróleo es más simple de exportar, mientras que el gas requiere una infraestructura mucho más compleja. “El desafío con el gas es mayor, pero también tiene más recorrido y valor agregado. Puede ser un vehículo de integración regional real, algo que América Latina nunca logró en términos energéticos”, remarcó.

Uno de los ejes de su exposición fue la necesidad de gasificar la economía argentina. “El gas es más limpio, más barato, más abundante y más difícil de exportar. Tenemos una cultura gasífera en Argentina y muchísimo potencial en Vaca Muerta. ¿Por qué no usarlo para desarrollar industria, transporte y petroquímica?”, se preguntó.

Dreizzen también subrayó el rol del gas como facilitador de

exportaciones con valor agregado. “No solo podemos vender moléculas, sino también electricidad, químicos y productos industriales que parten del gas. Ahí está la verdadera oportunidad de desarrollo estructural”.

COMPETITIVIDAD E INTEGRACIÓN: EL PRÓXIMO PASO

Finalmente, puso como ejemplo a países como Australia, Noruega o Brasil, que supieron transformar sus recursos naturales en crecimiento económico sostenible. “Argentina tiene una historia industrial y un entramado de proveedores que hay que aprovechar. No se trata de fabricar todo local ni de importar todo. Hay que encontrar un punto de equilibrio que sea eficiente y competitivo”, concluyó. ■



Somos energía que crece



MEGA INVERSIÓN: U\$S 15.000 MILLONES PARA EXPORTAR GNL AL MUNDO

El consorcio Southern Energy confirmó la inversión para un segundo barco de licuefacción en Río Negro, alcanzando una inversión total de más de USD 15.000 millones. Junto al primer buque, la producción anual llegará a 6 millones de toneladas de GNL, con exportaciones proyectadas por USD 20.000 millones entre 2027 y 2035.

Southern Energy (SESA) avanzó con la decisión final de inversión (FID, según sus siglas en inglés) para la instalación del segundo buque de licuefacción (FLNG) en la provincia de Río Negro y avanza con su objetivo de posicionar a la Argentina como un nuevo proveedor en el mercado mundial de gas natural licuado (GNL) a partir de 2027.

Ambos buques tendrán una capacidad de producción de 6 millones de toneladas anuales de gas natural licuado, equivalentes a casi 27 millones de metros cúbicos día de gas natural que serán destinados a los mercados de exportación. Los dos barcos de licuefacción serán operados por SESA por lo que se podrán generar sinergias a lo largo del desarrollo y operación del proyecto.

Southern Energy prevé una inversión estimada superior a USD 3.200 millones durante la primera fase (2024-2031) mientras que en la segunda etapa (2032-2035) asciende a casi USD 2.800 millones. De esta forma, se prevé una inversión en las dos etapas de alrede-

dor de USD 6.000 millones.

A lo largo de los 20 años de vida útil del proyecto, la inversión total prevista es superior a los USD 15.000 millones en toda la cadena de valor, que además permitirán viabilizar inversiones adicionales de desarrollo en Vaca Muerta y un mayor nivel de actividad en el upstream.

Las características del proyecto favorecen un rápido acceso al mercado mundial de GNL ya que la primera planta flotante de licuefacción comenzará a operar en el último cuatrimestre de 2027, mientras que el segundo buque entrará en operación a fines de 2028.

Si bien el valor de las exportaciones generadas por SESA dependerá de la evolución de los precios internacionales de GNL, se prevé alcanzar exportaciones por más de USD 20.000 millones entre el inicio de las operaciones en 2027 y 2035, generando una forma eficaz de monetizar los vastos recursos de gas y una fuente de divisas genuina en la cuenta externa del país.

En términos de generación de puestos de trabajo, el proyecto de SESA favorecerá la creación de 1.900 empleos

directos e indirectos, predominantemente de origen local, durante la fase de construcción.

Habrà una elevada participación de proveedores locales, que aportarán cerca del 50% de los bienes y servicios requeridos durante la operación del proyecto. También se llevará a cabo una activa política para desarrollar proveedores locales con el objetivo de promover la generación de valor agregado al país.

El proyecto prevé que las dos terminales flotantes de licuefacción puedan operar todo el año a partir de 2028, lo que supone el desarrollo de infraestructura de transporte necesaria para ese modo de operación.

Con la confirmación de la FID del segundo buque de licuefacción, Southern Energy, propiedad de Pan American Energy (30%),

YPF (25%), Pampa Energía (20%), Harbour Energy (15%) y Golar LNG (10%), cumple la primera fase del "Argentina LNG", proyecto que prevé contar con la participación de toda la industria, y cuyo objetivo es convertir a la Argentina en un país exportador de GNL a través de distintas etapas durante los próximos años.

SOBRE LOS BUQUES DE LICUEFACCIÓN

Ambos barcos de licuefacción, "Hilli Episeyo" y "MKII", son propiedad de Golar LNG.

El "Hilli Episeyo" tiene una capacidad de producción de 2,4 millones de toneladas anuales de GNL, equivalente a 11,5 millones de metros cúbicos día de gas natural. Con una longitud de casi 300 metros, fue construido en 1975 y reconvertido para el pro-

cesamiento de gas en 2017. Actualmente se encuentra en operación en Camerún, previéndose el inicio de la operación en Río Negro para 2027.

El "MKII", que inició sus operaciones en 2004 como buque metanero, se encuentra en reconversión a buque de licuefacción en un astillero en China y se estima que llegará a nuestro país en 2028, previéndose el inicio de la operación en Río Negro hacia finales de dicho año. El barco, de una longitud de casi 400 metros, tendrá una capacidad de producción de 3,5 millones de toneladas anuales de GNL, equivalente a casi 16 millones de metros cúbicos día de gas natural. ■



pluspetrol



RÍO NEGRO, AUDIENCIA CLAVE PARA EL PROYECTO DE GNL

El Gobierno provincial instó a la comunidad a una audiencia presencial para analizar el proyecto "Buque MK II", una unidad flotante de licuefacción de gas natural licuado que operará desde 2028 y busca posicionar a la provincia como plataforma exportadora de GNL.

El Gobierno de Río Negro, a través de la Secretaría de Ambiente y Cambio Climático, convocó a una audiencia pública presencial el próximo 16 de septiembre para conocer y evaluar el impacto ambiental del proyecto "Buque MK II".

Se trata de la segunda etapa del desarrollo de una unidad flotante de licuefacción de gas natural licuado (GNL) que será instalada en el Golfo San Matías, con operación prevista a partir de 2028.

Esta audiencia forma parte del proceso de Evaluación de Impacto Ambiental, conforme a lo establecido por la Ley N° 3.284, y busca garantizar la participa-

ción ciudadana en un proyecto estratégico de gran escala. La iniciativa pretende convertir a Río Negro en una plataforma exportadora de GNL, potenciando la producción y la salida de gas natural licuado desde la región.

El proyecto contempla la instalación de la unidad flotante "MK II", que se sumará a otra unidad similar prevista para 2027. Juntas, estas instalaciones tendrán una capacidad de procesamiento de hasta 5,95 millones de toneladas métricas anuales (MTPA), lo que representa un salto importante para la infraestructura energética provincial y nacional.

Quienes deseen participar

como oradores en la audiencia pública deben inscribirse completando un formulario disponible en la página oficial de la Secretaría de Ambiente (ambiente.rionegro.gov.ar) hasta 72 horas antes del evento. Cada intervención tendrá un límite máximo de cinco minutos, para asegurar una participación ordenada y amplia.

Además, el expediente completo del proyecto, junto con el estudio de impacto ambiental, están disponibles en línea para consulta pública. La Secretaría también habilitó un formulario para realizar consultas y recibir información detallada sobre el desarrollo.

Esta convocatoria se enmarca en una política ambiental activa de la provincia, orientada a promover el desarrollo sustentable de proyectos energéticos estratégicos, garantizando la transparencia, el acceso a la información y la participación democrática de la ciudadanía en decisiones que afectan el medio ambiente y el futuro energético.

El "Buque MK II" es una unidad flotante de licuefacción diseñada para procesar gas natural y convertirlo en gas natural licuado, facilitando su transporte y exportación. ■

Fuente: Artículo publicado por Daniel Barneda en Mejor Energía

tgs 

Protagonistas del desarrollo energético argentino



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



Operamos y Mantenemos el Gasoducto Presidente Néstor Kirchner



Ampliamos la capacidad de acondicionamiento de Planta Tratayén



Extendimos el Gasoducto Vaca Muerta Norte

NEUQUÉN ROMPE RÉCORDS DE PRODUCCIÓN Y CONSOLIDA SU LIDERAZGO EN EL GNL

Con Vaca Muerta como motor, la provincia alcanzó su mayor nivel histórico de extracción de gas. Al mismo tiempo, se confirmó la instalación del segundo barco de licuefacción, que proyecta a Argentina como potencia exportadora.



La provincia de Neuquén volvió a dar un paso gigante en su consolidación como epicentro energético de la Argentina. En julio de 2025, la producción de gas natural alcanzó los 113,92 millones de metros cúbicos por día, un nuevo récord histórico que se logró apenas un mes después del hito anterior (112,3 MMm³/d en junio), confirmando una curva de crecimiento sostenida y sin precedentes.

Este nuevo salto representa un aumento del 0,94% respecto a junio y una suba del 4,39% en la comparación interanual. Pero más allá de las cifras, el dato más relevante es la consistencia con la que el gas no convencional, particularmente el shale gas, sostiene este boom: más del 90% del gas extraído provie-

ne de pozos no convencionales en Vaca Muerta. Las áreas de Sierra Chata, La Calera, Aguada Pichana Este, Bandurria Sur y La Angostura Sur II se destacan como las principales responsables de este rendimiento récord, en un contexto donde la mejora en la infraestructura de transporte de gas y la alta demanda generada por las bajas temperaturas fueron factores clave.

ARGENTINA SE PROYECTA AL MUNDO CON EL GNL

En simultáneo con el crecimiento interno, el desarrollo del Gas Natural Licuado (GNL) avanza a paso firme. La empresa Southern Energy, integrada por Pan American Energy, YPF, Pampa Energía, Harbour Energy y Golar LNG, confirmó la instalación de un

segundo buque flotante de licuefacción (FLNG), que se sumará al primero ya anunciado y previsto para entrar en operación en 2027.

El nuevo barco, denominado "MKII", iniciará operaciones en Río Negro a fines de 2028. Ambos buques permitirán procesar hasta 6 millones de toneladas anuales de GNL, equivalentes a 27 millones de metros cúbicos diarios de gas natural, transformando el gas de Vaca Muerta en un producto exportable a mercados internacionales.

El proyecto totaliza una inversión de más de USD 15.000 millones y se espera que genere exportaciones por más de USD 20.000 millones entre 2027 y 2035. Además, implicará la creación de unos 1.900 empleos directos e indirectos y una fuer-

te participación de proveedores locales, lo que contribuirá al desarrollo económico regional.

UN NUEVO ROL GLOBAL PARA ARGENTINA

La concreción de este ambicioso plan posiciona a Argentina como un futuro jugador clave en el mercado mundial del GNL, una industria en plena expansión a nivel global, impulsada por la transición energética y la búsqueda de fuentes más limpias y seguras.

Con Vaca Muerta demostrando mes a mes su capacidad productiva y madurez como yacimiento de clase mundial, y con proyectos de licuefacción que comienzan a materializarse, el país da un paso decisivo hacia una nueva etapa de protagonismo energético global. ■

SI TE DIGO ENERGÍA ARGENTINA DECÍS YPF



La industria avanza a dos velocidades: Mercado interno y exportaciones

Por el Ing. Gerardo Rabinovich, Vicepresidente Instituto Argentino de la Energía "General Mosconi"

El sector energético argentino avanza a dos velocidades: por un lado, el déficit del abastecimiento interno produce cortes de luz en los picos de demanda de verano y falta el gas natural en el frío invierno. Por el otro, el aumento de la producción de petróleo y gas natural en Vaca Muerta ha permitido volver a una balanza comercial energética positiva y alimenta expectativas muy optimistas en los próximos años. Esta divergencia genera incertidumbre, por la ausencia de un plan energético de largo plazo que muestre el rumbo a los potenciales inversores.

El sector energético tiene que superar las barreras que presenta su infraestructura física en toda la cadena de valor, desde la producción de petróleo, gas natural y energía eléctrica, hasta el transporte en las redes de transmisión, los gasoductos y la distribución de los servicios públicos. Los precios deberían reflejar la existencia de mercados competitivos y aún estamos lejos de ello.

Se ha avanzado en una política de precios y tarifas para los mercados regulados eliminando subsidios e incrementando tarifas, privilegiando los objetivos centra-

les del Gobierno: bajar la inflación y el déficit fiscal a cero.

La demanda de electricidad se viene derrumbando a lo largo de este año con una caída del 10,4% en mayo respecto del 2024, y un derrumbe del consumo residencial del 18%. Vemos una paradoja con una demanda anual de electricidad prácticamente estancada o en retroceso, y una demanda pico creciente (efecto aires acondicionados en verano) que en febrero de este año alcanzó los 30.257 MW y solo pudo ser satisfecha importando 2.000 MW desde Brasil.

Si todo sucediera como se prevé, el verano 2025/2026 tendrá una demanda máxima superior, y no han entrado ni hay en construcción nuevas centrales de generación importantes que puedan hacer frente a los requerimientos de los consumidores. Corolario: alta probabilidad de interrupción de suministro el próximo verano y los subsiguientes.

Las incertidumbres están rodeadas de anuncios estridentes, como el nuevo plan nuclear argentino que consiste en la construcción de pequeños reactores modulares en la Patagonia para alimentar demanda de centros de datos para inteligencia artificial

en forma global (hoy en la Argentina esa demanda no se conoce).

Van y vienen Memorandos de Entendimiento con los chinos para terminar al menos una de las centrales hidroeléctricas sobre el río Santa Cruz, se supone que este verano se reiniciarían las obras, sujeto a una serie de condiciones cuyo cumplimiento es dudoso.

Solamente están muy activas las empresas de energías renovables, a pesar de mantener un ritmo de crecimiento lento frente a los objetivos de penetración en el mercado. Una de las mayores barreras para que ese ritmo se incremente es la saturación del sistema de transmisión en Extra Alta Tensión (500 kV). Hace más de diez años que no se inauguran nuevas líneas, y tampoco hay proyectos importantes lanzados o en construcción.

También están saturados y son antiguas y obsoletas las instalaciones de transmisión regionales de menor tensión (220 kV y 132 kV), lo que ha producido severos cortes de abastecimiento este verano en la zona NEA y Centro/Litoral del país.

El gobierno lanzó nuevamente el plan de transmisión que ya había lanzado el gobierno anterior, y también el gobierno de Cam-

biemos (2015-2019). Se conocen las obras que hay que construir, pero no se encuentran los mecanismos de financiamiento adecuados para su concreción. Esta vez sería el sector privado que se haría cargo de inversiones por 6.600 millones de u\$s, lo que resulta muy dudoso.

La ampliación de la red de gasoductos que viene de Vaca Muerta se quedó en Saliqueló (Provincia de Buenos Aires) en 2023, y no se sabe si llegará a San Jerónimo (provincia de Santa Fe). Hay un proyecto en marcha de TGS para incrementar la capacidad existente agregando compresión en la traza actual del Gasoducto Perito Moreno y conectarse con el GBA y Litoral.

Los proyectos de exportación de gas natural se ven afectados por la ausencia de horizontes. Afortunadamente y a buen ritmo TGN concluyó gran parte de la reversión del gasoducto Norte, reemplazando el gas anteriormente importado de Bolivia, y de esta forma gran parte de la demanda del Centro y NOA del país podrán tener gas. Pero la capacidad que puede transportar este gasoducto hacia Brasil es insuficiente para pensar en grandes proyectos de exportación firme y mucho menos en el corto plazo.

El up-stream del petróleo y del gas mantiene una fuerte dinámica, a pesar que se espera una



disminución de la actividad en el segundo semestre en Vaca Muerta, siguen firmes las expectativas de lograr una producción de un millón de barriles/día de petróleo en los próximos años, generando excedentes destinados a los mercados internacionales.

La incertidumbre inherente a esta industria tiene que ver con el comportamiento de los precios internacionales. La Argentina es tomadora de precios. En tanto y en cuanto estos se encuentren por encima de los 60 u\$s/barril, la dinámica en Vaca Muerta se mantendrá muy fuerte, Las empresas operadoras privadas están invirtiendo en la expansión de los oleoductos, con el objeto de evacuar la producción hacia la costa del Atlántico, y de allí llegar a los mercados internacionales.

En el caso del gas natural, ya no se habla tanto del gran proyecto de GNL de YPF, que ante las dificultades ha optado por sumarse con prudencia al proyec-

to liderado por PAE/Golar. El gas natural debe confirmar su competitividad en los mercados de exportación, y ello repercutiría favorablemente, como sucedió con el shale gas en los 3

ESTADOS UNIDOS, EN MENORES PRECIOS EN EL MERCADO INTERNO Y UN INCENTIVO A SU INDUSTRIALIZACIÓN.

En síntesis, la electricidad y el gas natural para el mercado interno viajan a baja velocidad y en muchos casos están en punto muerto, mientras que el petróleo ya tiene el casco puesto y va en quinta a lograr sus objetivos. Las empresas productoras conocen esta realidad y se están volcando en Vaca Muerta a yacimientos de líquidos (Tecpetrol y Pampa se suman a PAE, YPF, Pluspetrol y Vista). Dos obstáculos: el precio internacional y el alza de costos de los proveedores de servicios a la industria. ■

PLANTA DE PROCESAMIENTO DE GAS, TRATAYÉN, PROVINCIA DE NEUQUÉN.

CONSTRUIMOS PARA TRANSFORMAR

GAS Y PETRÓLEO | ENERGÍA | PROYECTOS INDUSTRIALES

sacde

Rehabilitación de los gasoductos General San Martín y Neuba I bajo el Río Saladillo García

TGS y Flowtex completaron en tiempo récord la rehabilitación de dos gasoductos estratégicos tras las inundaciones en Bahía Blanca.



Tras las severas inundaciones que afectaron a Bahía Blanca en marzo de 2025, Transportadora de Gas del Sur (TGS) confió a Flowtex HDD S.A. la rehabilitación urgente de dos de sus gasoductos troncales más importantes: Gral. San Martín y Neuba I.

ALCANCE Y CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS

El proyecto se desarrolló dentro del Complejo General Cerri de TGS, en las inmediaciones de Bahía Blanca. Consistió en la ejecución de dos cruces dirigidos bajo el Río Saladillo García utilizando la técnica de Perforación Horizontal Dirigida (HDD).

Los trabajos se realizaron entre el 15 de mayo y el 16 de junio, permitiendo restablecer el servicio en tiempo récord.

Las principales tareas técnicas incluyeron:

- Reemplazo de dos ductos de acero de 30" (API 5L X70), cada uno con un cruce de 350 metros de longitud y una profundidad media de 15 metros.
- Realización de perforación piloto de 10", con ensanches progresivos hasta 42".
- Inserción de columnas soldadas, con recubrimiento termocontraíble.
- Estudios geotécnicos previos



y detección de interferencias, debido a la presencia de suelos arenosos, limosos y arcillosos.

- Uso de la planta Flowtex DD440 como equipo principal.
- Aplicación de tecnología de guiado Gyro, que garantizó máxima precisión en un entorno con interferencias complejas.

TRABAJO COLABORATIVO Y GESTIÓN EFICIENTE

Más de 30 especialistas participaron en la obra, incluyendo técnicos de Flowtex, profesionales de TGS y contratistas como Bahisa. El equipo de trabajo se destacó por su coordinación eficaz y su capacidad para operar en condiciones exigentes.

La ejecución se realizó en pa-

ralelo con la reactivación de la planta de TGS, en una zona con infraestructura crítica: gasoductos activos y vías ferroviarias, lo que demandó una planificación rigurosa y protocolos de seguridad reforzada.

RESULTADOS DESTACADOS

- Coordinación constante con TGS y contratistas, mediante reuniones periódicas de avance.
- Reconocimiento público de TGS al desempeño del equipo.
- Ejecución de los cruces con alta precisión y mínimo impacto ambiental.
- Finalización de la obra antes del plazo previsto. CEO de AES Argentina, expresó que "esta ampliación refleja nuestra visión de largo pla-

zo y nuestro compromiso con el desarrollo energético sostenible del país. En AES seguimos trabajando para ofrecer energía renovable y contribuir activamente a la transición energética en Argentina".

AES Argentina cuenta actualmente con una capacidad instalada total superior a 4 gigavatios (GW), distribuida en un portafolio diversificado que incluye generación hidroeléctrica, térmica y eólica. Su red de plantas se extiende por diversas provincias, incluyendo Buenos Aires, Neuquén, Salta y San Juan, y comprende 10 instalaciones relevantes como Cabra Corral, El Tunal, Termoandes, Ullum, Sarmiento, Alicura, Paraná, Central Térmica San Nicolás, Vientos Bonaerenses y Vientos Neuquinos.

Este anuncio se enmarca dentro del plan estratégico de la compañía para acelerar la adopción de energías renovables en Argentina, alineándose con los compromisos nacionales e internacionales para reducir emisiones de carbono y fomentar un desarrollo económico sustentable. La expansión del parque Vientos Bonaerenses refuerza el liderazgo de AES Argentina en el sector energético y su papel central en la consolidación de una matriz energética más diversificada y menos dependiente de combustibles fósiles.

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

C.E.C. NEUQUEN Y RIO 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.E.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 - www.cecha.org.ar



TJK, la fortaleza de una empresa familiar que lleva más de cuatro décadas liderando proyectos logísticos y aduaneros en comercio exterior



Fundada por Tadeo Kotynia y hoy dirigida junto a sus hijos, Empresas de Servicios TJK se consolida como un actor clave en logística internacional para el sector energético, con más del 60 % de sus operaciones centradas en Oil & Gas y energías renovables.

Con más de cuatro décadas de experiencia y liderada por Tadeo Kotynia y Maximiliano, Empresas de Servicios TJK se consolida como un referente nacional en comercio exterior.

En un país como Argentina, donde sostener una empresa durante décadas es un desafío en sí mismo, Empresas de Servicios TJK se destaca como un verdadero caso de éxito de una empresa familiar y profesionalizada que hoy se destaca entre las mejores de su rubro.

Con 43 años de trayectoria en el comercio exterior y una impronta 100 % familiar, la compañía se ha convertido en una aliada clave para empresas del sector energético, especialmente en proyectos vinculados al Oil & Gas, que hoy representa más del 60 % del volumen de sus operaciones.

Si hay algo que distingue a la empresa es su cercanía con cada uno de sus clientes que los ase-

sora y acompaña en todas las instancias de los procesos logísticos y aduaneros, lo cual desde el punto de vista operativo se convierte en total garantía para los clientes.

La empresa fue fundada y es presidida por el Ing. Tadeo José Kotynia, despachante de aduana, un profesional con destacada experiencia en logística internacional, quien lidera hoy la firma junto a sus hijos Maximiliano, Silvia y Pablo, en una gestión integrada y comprometida al servicio y la mejora continua.

“Estamos convencidos del camino que estamos tomando. Acompañar a nuestros clientes en sus proyectos es lo que nos da la fuerza para seguir creciendo”, asegura Tadeo.

Y sobre qué los distingue de la competencia agrega: “la diferencia que nos caracteriza respecto a la competencia es la presencialidad de nuestro personal en oficinas ubicadas en lugares estratégicos. También nuestro equipo se encuentra en cada aduana que operamos, incluido el jerárquico, si la operación lo requiere. Esto significa que todos nuestros clientes tengan una rápida y eficiente respuesta para consultas y resolver los inconvenientes que se presentan in situ; brindándonos una gran ventaja comparativa y nos coloca en el rol de socio de la operación. Trabajar de esta manera nos trajo el beneficio único del conocimiento de la mayoría del personal aduanero (guardas y verificadores) y ser eficientes en los tiempos de liberación.

Sobre las relaciones a largo plazo, lo antes mencionado es clave para lograr la sinergia entre el cliente y nosotros fortaleciendo los lazos comerciales. Es por esto que nuestros clientes nos siguen eligiendo hace más de 20 años.”

UNA EMPRESA FAMILIAR PROFESIONALIZADA, UNA FORTALEZA COMPETITIVA

En un mercado dominado muchas veces por grandes estructuras impersonales, el carácter familiar de TJK es una de sus principales fortalezas. “Nos involucramos personalmente en cada proyecto. Los clientes valoran poder hablar directamente con los responsables y obtener una respuesta rápida y profesional”, comenta Maximiliano Kotynia, actual COO de la compañía.

Debido al crecimiento continuo de ESTJK nos vimos en la necesidad de acompañar este desarrollo de manera aun mas profesional. Para esto realizamos un diagnostico en donde evaluamos roles, procesos administrativos, operativos y financieros. Con esto pudimos potenciar nuestra fortalezas y detectar debilidades.

Comenzamos por profesionalizar el área administrativa y financiera; incorporando un líder de equipo externo. De esta manera pudimos ser mas eficientes en nuestras finanzas y mejorar nuestros sistemas de gestión.

Implementamos protocolos familiares para separar intereses propios de la empresa y personales.

En el área de IT, realizamos una fuerte inversión en tecnología que nos brinda mas seguridad e independencia operativa.

Luego continuamos por el área operativa incorporando profesionales en base a nuestras necesidades, capacitando personal operativo y líderes de equipo.

Por nuestro continuo crecimiento decidimos establecer nuevos estándares de calidad, seguridad, gestión y eficiencia. Uno de nuestros pasos fue realizar certificación ISO9001 que está orientada en gestión de calidad en procesos y servicios.

Actualmente trabajamos en la expansión del Departamento de Compliance, renovando procesos y políticas de ética y buena conducta acordes a nuevos estándares mundiales de calidad y servicio.

Procuramos mantener un modelo de gestión y crecimiento profesional sin perder nuestros valores que nos permiten cercanía y bases sólidas, confiables y duraderas.

“El secreto está en la confianza, la confidencialidad y la presencia constante”, agrega Pablo Kotynia, también parte del directorio y del día a día operativo.

LIDERAZGO EN OIL & GAS Y PROYECTOS ENERGÉTICOS
La especialización de TJK en pro-



yectos energéticos es clara: hoy más del 60 % de su cartera de negocios está dedicada al sector Oil & Gas, energías térmicas, eólicas y nuevas fuentes de generación eléctrica. Esta apuesta comenzó hace varios años y se profundizó durante y después de la pandemia, cuando la empresa encontró nuevas oportunidades de crecimiento en sectores estratégicos.

Uno de los proyectos más desafiantes que enfrentaron fue la logística integral del parque eólico Vientos Neuquinos, junto a Iron Group. Allí, TJK se encargó del traslado de grúas de gran porte desde Montevideo hasta Neuquén, incluyendo una grúa sobre orugas de 700 toneladas y otra de neumáticos de 300 toneladas, ambas desarmadas y transportadas con máxima precisión. ■



ACÁ ESTÁ NUESTRA ENERGÍA

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

PCR | PETRÓLEO CEMENTO RENOVABLES

TGN lanza un programa educativo para fomentar vocaciones técnicas con perspectiva de género

El objetivo es promover la igualdad de oportunidades y despertar el interés por carreras vinculadas a la ciencia, la tecnología y la ingeniería.

En el marco de su compromiso con la diversidad y la inclusión, Transportadora de Gas del Norte (TGN) lanzó un programa educativo innovador que busca incentivar vocaciones tempranas en áreas STEM (ciencia, tecnología, ingeniería y matemáticas) con perspectiva de género.

La propuesta, desarrollada junto a la organiza-

ción Foro 21, tiene como meta principal promover la igualdad de oportunidades desde edades tempranas y eliminar estereotipos de género que muchas veces condicionan las trayectorias académicas y profesionales.

El programa comenzó a implementarse en la provincia de Santa Fe y se extenderá progresivamente a Córdoba, La Pampa, Río Negro, Salta y Jujuy, alcanzando un total de 44 escuelas ubicadas cerca de la traza del gasoducto operado por la empresa.



Antes de su despliegue en estas provincias, la iniciativa fue testeada en dos escuelas de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires con resultados muy positivos. Tanto docentes como estudiantes valoraron la propuesta

por su enfoque participativo y transformador.

El programa se compone de dos talleres principales, diseñados para abordar distintas etapas del ciclo escolar. ■

Fuente: TGN

HORACIO MARÍN anticipa cifras récord de gas para 2027

“Argentina exportará 100 millones de metros cúbicos de gas por día en dos años”, dijo. Y ratificó que la compañía será rentable a cualquier precio y duplicará su producción para 2031.

Durante su participación en el AmCham Energy Forum 2025, Horacio Marín, presidente de YPF, trazó un panorama sobre el presente y futuro del sector energético argentino. Aseguró que Argentina exportará 100 millones de metros cúbicos de gas por día en los próxi-



mos dos años, impulsada por los proyectos de GNL junto a empresas como Petronas, Shell y PAE.

“No se trata solo de sueños: ya tenemos dos buques confirmados, y vamos a avanzar con eficiencia gracias al forma-

to flotante”, afirmó Marín, refiriéndose a las plantas offshore de licuefacción, más rentables que las instalaciones onshore.

Frente a las dudas sobre cierta desaceleración en Vaca Muerta, el titular de YPF fue tajante:

“A YPF no la para nadie. Estamos en actividad constante, y si dilatamos alguna inversión es por estrategia de capital, no por falta de rentabilidad”.

Marín también elevó la apuesta sobre el futuro de la empresa estatal. Proyectó que YPF será la compañía número 20 del mundo en producción para 2031, alcanzando los 2 millones de barriles equivalentes diarios. “Vamos a duplicar nuestra capacidad. Ya estamos ampliando nuestro centro de control en tiempo real. Esto va muy en serio”, comentó. ■



Flowtex
HDD S.A.

ES PERFORACION HORIZONTAL DIRIGIDA

MÁS DE 30 AÑOS DE EXPERIENCIA.

SOLUCIONES SEGURAS, EFICACES Y RESPONSABLES CON EL ENTORNO.



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



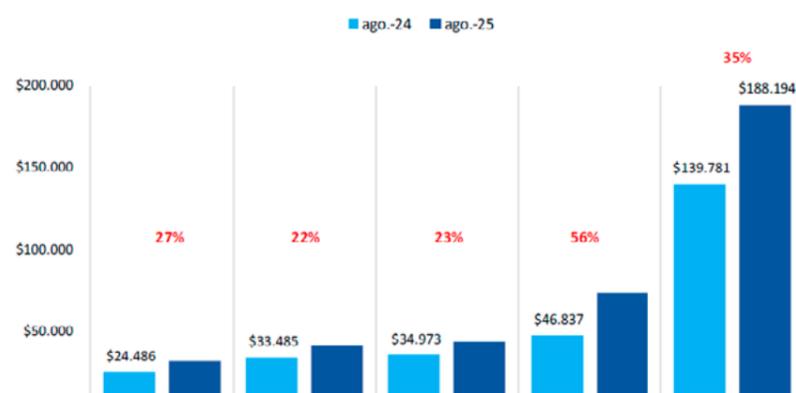
Soluciones en andamios y aislación térmica
Fabricación, provisión y montaje

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

inca
aislaciones

TARIFAS VS. INFLACIÓN, EL DILEMA IRRESUELTO

Canasta de servicios: 34% de aumento en lo que va del año, por encima de la inflación. El gasto en subsidios cae 57% real mientras suben las tarifas. Qué dice el reporte del Observatorio de Tarifas y Subsidios que elabora la UBA y el CONICET.



Según un informe del Observatorio de Tarifas y Subsidios del IIEP (UBA-CONICET), la canasta de servicios públicos en el AMBA se disparó un 578% desde diciembre de 2023, muy por encima del 158% que aumentaron los precios en general. En lo que va de 2025, las tarifas crecieron 34%, contra una inflación del 19%. Mientras tanto, el gasto en subsidios cayó 57% en términos reales.

El ajuste fiscal implementado desde diciembre de 2023 impacta de lleno en los bolsillos de los usuarios del AMBA. Mientras el gobierno reduce subsidios para alcanzar el superávit primario, las tarifas de servicios públicos escalan muy por encima de la inflación general.

Así lo demuestra el último informe correspondiente a agosto de 2025. Según el reporte, la canasta de servicios públicos para un ho-

gar tipo del AMBA sin subsidios alcanza los \$181.194 mensuales.

En lo que va de 2025, las tarifas ya subieron un 34%, mientras que la inflación acumulada fue del 19%, lo que indica que el peso relativo de estos servicios en el gasto familiar es cada vez mayor.

SUBSIDIOS: FUERTE RECORTE EN TÉRMINOS REALES

A la par del incremento tarifario, el Estado nacional recortó los subsidios a los servicios públicos en un 57% interanual real. En lo que va del año, el gasto en subsidios suma \$3,67 billones, pero medido en moneda constante, ese monto representa una caída significativa en relación con 2024.

EL MAYOR AJUSTE SE DIO EN EL SECTOR ENERGÉTICO:

- ENARSA recibió un 76% menos en términos reales.
- CAMMESA, la compañía admi-

nistradora del mercado eléctrico, recibió 55% menos.

- El Plan Gas.Ar tuvo una reducción del 39%.

En el sector transporte, la caída fue del 29% real, a pesar de que las transferencias nominales aumentaron un 4%.

Pese al ajuste, los usuarios siguen recibiendo subsidios parciales: en promedio, las tarifas cubren el 50% del costo total de los servicios públicos. Sin embargo, la cobertura varía según el nivel de ingresos y el servicio:

- Electricidad: los hogares de mayores ingresos (N1) cubren el 81% del costo; los de ingresos bajos (N2), solo el 26%.
- Gas natural: los usuarios N1 pagan el 68% del costo; los N2, apenas el 18%.

Además, la canasta de servicios representa el 12,6% del salario promedio registrado, y el transporte es el rubro que más pesa, con un 39% del total, por encima de energía eléctrica, gas y agua.

¿ESTABILIZACIÓN A LA VISTA?

Pese al salto generalizado, en agosto se registró una leve baja mensual del 2,7% en el gasto de los hogares, atribuida principalmente a la disminución estacional del consumo de energía y gas tras el pico invernal, lo que compensó parcialmente los nuevos aumentos tarifarios. ■



Los sueños cuando crecen se convierten en orgullo.

Cumplimos 20 años invirtiendo en el país.

Con el objetivo de profundizar su plan de desinversión estatal, el Gobierno Nacional publicó oficialmente los pliegos para la venta del 100% del paquete accionario de las represas Alicurá, El Chocón, Cerros Colorados y Piedra del Águila. Se trata de un paso central en la segunda etapa del proceso de reestructuración de ENARSA y representa uno de los concursos públicos más relevantes del sector energético en años.

La licitación se formalizó mediante la Resolución 1200/2025 del Ministerio de Economía y estará abierta tanto a actores nacionales como internacionales. La presentación de ofertas se realizará de forma digital a través de la plataforma estatal CONTRAT.AR y tiene como fecha límite el 23 de octubre, con cierre del proceso previsto para el 31 de diciembre de 2025.

El esquema incluye la venta de acciones Clase A (51%), B (47%) y C (2%), y establece un límite de participación en el mercado eléctrico del 20%, para evitar posiciones dominantes. Además, cada oferente podrá quedarse con hasta dos de las cuatro represas, pero no más.

El concurso se regirá por un marco legal extenso y contempla mecanismos de transparencia y objetividad: publicación oficial en medios nacionales e internacionales, tasación previa a la apertura de sobres por parte de un banco público, y asistencia técnica de ENARSA y CAMMESA durante todo el proceso.

También se requiere que los interesados presenten antecedentes técnicos y financieros, garanticen su oferta, y propongan un operador técnico con experiencia comprobada. Podrán conformar una sociedad inversora local para cerrar la operación, pero no se permiten entes públicos provinciales ni municipales, ni uniones transitorias de empresas.



Nación lanza la licitación de las hidroeléctricas del Comahue

El Gobierno lanzó el concurso internacional para vender el 100% de las acciones de las represas hidroeléctricas del Comahue. Las provincias de Neuquén y Río Negro sumaron condiciones clave y celebran un nuevo esquema de regalías.

Los nuevos operadores deberán asumir el personal, los bienes y los contratos en curso, y comprometerse a realizar obras obligatorias en materia ambiental, de operación y de seguridad de presas, según lo estipulado en los pliegos.

El acuerdo con las provincias Neuquén y Río Negro participaron activamente en la redacción de los nuevos pliegos. El Gobierno nacional incorporó reclamos históricos de ambas jurisdicciones, entre ellos la posibilidad de percibir regalías en especie, mejoras en la seguridad hídrica, y una actualización de la base imponible para el cálculo de regalías.

Según explicó el gobernador de Neuquén, Rolando Figueroa, hasta

ahora se reconocía solo una fracción del valor real de la energía al momento de liquidar regalías. Con el nuevo esquema, el 100% del valor comercial de la energía será tenido en cuenta, lo que podría significar ingresos sustancialmente mayores para las provincias productoras.

El modelo licitatorio también establece que los nuevos concesionarios tendrán mayor libertad para comercializar la energía generada. Podrán operar tanto en el mercado spot como en contratos a término, lo que fortalece la lógica de competencia y liberalización del sector eléctrico. ■

Fuente: Artículo publicado por Daniel Barneda en Mejor Energía

CREAMOS FUTURO

GENERACIÓN DE ENERGÍA | COMPRESIÓN DE GAS | PRODUCCIÓN INDUSTRIAL

Soluciones sustentables en generación de energía



INDUSTRIA ARGENTINA



WWW.SECCO.COM.AR |

INDUSTRIAS JUAN F. SECCO |

NAFTA Y PRESIÓN FISCAL: cómo los impuestos moldearon el precio del combustible en los últimos siete años

Un informe del IARAF revela que, si el impuesto a los combustibles no se hubiese licuado con la inflación desde 2018, hoy el litro de nafta sería un 18% más caro. El Gobierno enfrenta una disyuntiva: recaudar más o aliviar el bolsillo.

La relación entre el precio del combustible y los impuestos específicos que lo gravan, como el Impuesto a los Combustibles Líquidos y al Dióxido de Carbono, se convirtió en un terreno de fuertes vaivenes fiscales desde 2018.

Un informe reciente del Instituto Argentino de Análisis Fiscal (IARAF) revela cómo el valor real de estos tributos se erosionó por años, para luego recuperarse parcialmente, marcando el pulso del precio final de la nafta súper.

La historia comenzó con cierta previsibilidad: la ley establecía que el impuesto debía actualizarse trimestralmente por inflación, lo que inicialmente permitió sostener su valor real.

Sin embargo, desde 2021, esa mecánica se fue desdibujando frente al avance de la inflación, provocando un retraso sistemático. El punto más crítico se registró en enero de 2024, cuando el impuesto tocó un piso real de apenas \$59 por litro, una caída del 88% respecto a marzo de 2018.

Recién a partir de febrero de 2024 se retomaron actualizaciones parciales. Hoy el tributo alcanza los \$262 por litro a valores constantes de julio de 2025, aún un 46% por debajo del nivel de 2018, pero muy por encima del mí-

nimo reciente. Este rebote ya tuvo impacto directo en las cuentas públicas: la recaudación real del impuesto creció un 70% interanual entre enero y julio de 2025.

¿Cuánto pesa el impuesto en el precio final?

Actualmente, el litro de nafta súper en la Ciudad de Buenos Aires cuesta \$1.244 en términos reales, de los cuales \$262 corresponden al impuesto y \$982 al precio neto. Un ejercicio contrafáctico que propone el IARAF muestra que, si el impuesto hubiera mantenido su poder adquisitivo original, el litro hoy costaría \$1.466, es decir, un 18% más caro.

En el corto plazo, la presión fiscal volvió a sentirse: entre junio y agosto, el precio real de la nafta aumentó un 3%, explicado en un 14% por la suba del impuesto y en un 86% por el incremento del precio neto de tributos. No obstante, medido en dólares, el valor bajó un 4,6%, ya que el tipo de cambio subió más rápido que el precio local.

UN IMPUESTO CON DOBLE FILO

Además de su función recaudatoria, el tributo opera como herramienta de política económica: puede atenuar el efecto inflacionario si se congela o convertirse en fuente de ingresos si se actualiza. La política fiscal está en una encrucijada.

Según el informe, la reciente discusión sobre la coparticipación de estos fondos (dentro de una nueva ley en estudio) podría redistribuir más recursos hacia las provincias y la Ciudad de Buenos Aires. ■

Fuente: El Economista

CRECE LA IMAGEN POSITIVA DE LA MINERÍA ARGENTINA EN REDES SOCIALES

Un nuevo informe de LLYC revela que más del 47% de los comentarios sobre minería en el país son favorables. El litio pierde protagonismo frente al cobre y la narrativa oficial gana terreno digital en medio de un renovado impulso al sector.

La minería argentina atraviesa un cambio de clima en la conversación digital: por primera vez, el crecimiento de opiniones favorables no viene acompañado de un aumento en el rechazo. Así lo confirma un nuevo informe de la consultora LLYC, especializada en Asuntos Corporativos y Marketing, que procesó más de 380.000 publicaciones en la red X (exTwitter) entre diciembre de 2023 y febrero de 2025.

El estudio detectó que el 47,4% de las menciones analizadas reflejan una percepción positiva hacia el desarrollo de la industria minera. Este salto representa una mejora significativa respecto al 35% de interacciones favorables relevadas en el mismo período del año anterior, al tiempo que se registra una baja sostenida en los comentarios negativos.

Entre los factores que explican este cambio de percepción, se



destacan el Régimen de Incentivos a las Grandes Inversiones (RIGI) impulsado por el Gobierno nacional, el mayor protagonismo del cobre en la narrativa digital y el fortalecimiento del vínculo con comunidades aliadas al sector.

El informe, desarrollado mediante la metodología DAS (Data Analytics Suite) de LLYC, utiliza big data, inteligencia artificial y programación neurolingüística para identificar patrones de conversación, comunidades influyentes y temas dominantes en entornos digitales. La herramienta permitió mapear más de 1.900 comunidades virtuales, revelando no solo los contenidos que circulan, sino también quiénes los impulsan.

Si bien el litio sigue siendo el mineral con mayor presencia digital, su protagonismo parece estancarse. En contraste, el cobre duplicó su visibilidad en el período analizado, impulsado por su rol estratégico en la transición energética global. En cambio, el oro —sin un vínculo tan directo con las energías limpias— aún no logra consolidar una narrativa positiva sostenida.

Territorialmente, las regiones del NOA y Cuyo se destacan por concentrar las conversaciones más favorables, mientras que la Patagonia se mantiene como un foco de conflicto digital vinculado a preocupaciones sociales y ambientales. ■



ON ES UN MONTÓN
DESCUENTOS & BENEFICIOS PENSADOS PARA VOS

Consultar bases, condiciones y tipos de descuento de la promoción en on.com.ar o en www.zedenergy.com

VACA MUERTA: crece el fracking más de un 20% en agosto y se consolida la tendencia

Tras una baja en julio, la actividad en Vaca Muerta volvió a crecer con más de 2.100 etapas de fractura. YPF lideró con más del 50% del total. El acumulado anual ya supera al de 2024 en un 32%

La actividad en Vaca Muerta volvió a mostrar señales de fortaleza en agosto, con un repunte del 20% en las etapas de fractura en comparación con julio. Con 2.163 operaciones, el mes se ubicó como el tercero con mayor actividad en todo 2025, detrás de mayo (2.588) y abril (2.214), consolidando así la recuperación tras el retroceso de los dos meses anteriores.

Los datos, relevados por Luciano Fucello, country manager de NCS Multistage, reflejan una dinámica en crecimiento en el yacimiento no convencional de Neuquén. YPF encabezó el ranking de operadoras con 1.105 fracturas, lo que equivale al 51% del total mensual. Le siguieron Vista Energy con 426 etapas y Pluspetrol con 216. Más atrás se ubicaron Pan American Energy (154), Shell (136) y Pampa Energía (126).

El incremento de agosto cortó la tendencia descendente observada en junio (1.968) y julio (1.793), meses afectados por ajustes de costos y conflictos gremiales, según fuentes del sector. Sin embargo, el rebote

confirma que se trata de variaciones dentro de un año de alto rendimiento para el fracking.

ACUMULADO RÉCORD Y PERSPECTIVAS

Con el nuevo registro, el acumulado anual alcanza las 16.425 etapas de fractura, lo que representa un 32% más que en el mismo período de 2024. El promedio mensual se ubica en 2.047 etapas, frente a las 1.485 del año pasado. Estos datos acompañan un salto productivo que llevó la extracción de petróleo a 529.000 barriles diarios en julio, récord histórico para Neuquén.

En paralelo, la producción de gas natural también muestra signos de expansión. En junio se extrajeron más de 112 millones de metros cúbicos por día, consolidando a la cuenca neuquina como el principal motor energético del país.

EL MAPA DE LAS EMPRESAS DE SERVICIOS

En el segmento de servicios, SLB lideró la actividad con 980 fracturas, 554 de las cuales fueron para YPF y 426 para Vista. Halli-

burton quedó en segundo lugar con 813 punciones, también con fuerte presencia en operaciones de YPF, Shell y Pampa Energía. Servicios Petroleros Integrados (ex Weatherford Argentina) realizó 216 fracturas, todas para Pluspetrol, mientras que Calfrac completó 154 etapas con Pan American Energy.

HACIA EL MILLÓN DE BARRILES DIARIOS

El objetivo declarado por la industria es ambicioso: alcanzar el millón de barriles diarios para 2030. De acuerdo con Rystad Energy, el ritmo actual y la capacidad instalada permiten proyectar ese horizonte con fundamentos sólidos. La consultora destaca que el shale neuquino ya no enfrenta la duda de si podrá exportar en gran escala, sino cuán rápido podrá hacerlo.

“La incógnita ya no es si Argentina logrará convertirse en un exportador neto de energía, sino cuándo. Vaca Muerta será central en esa ambición”, afirmó Radhika Bansal, vicepresidenta de Upstream Research de Rystad. ■



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.



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

Cuatro megaproyectos reconfiguran el mapa energético y exportador de Argentina



Con exportaciones de hidrocarburos proyectadas en al menos US\$ 20.000 millones en los próximos cinco años, Argentina avanza hacia una plataforma exportadora potente, aunque enfrenta desafíos en transporte, almacenamiento y acceso. La infraestructura que se está desplegando en Vaca Muerta será determinante para sostener el crecimiento energético y económico del país en esta nueva etapa.

Cuatro proyectos clave en ejecución están reconfigurando su infraestructura y habilitando el camino hacia una nueva etapa de exportación masiva de petróleo y gas. YPF, en consorcio con otras grandes operadoras como Pluspetrol, Chevron, Vista y Pampa Energía, lidera el desarrollo de ductos, terminales y plantas de procesamiento con respaldo financiero internacional y beneficios fisca-

les del Régimen de Incentivo a las Grandes Inversiones (RIGI).

OLEODUCTO VACA MUERTA CENTRO (VMC)

Inaugurado a comienzos de junio por el CEO de YPF, Horacio Marín, el ducto Vaca Muerta Centro (VMC) suma una capacidad de evacuación de 350.000 barriles diarios desde Loma Campana hasta Allen, conectando con el sistema Oldelval. El trazado de 130 km ya está operativo y podrá ampliarse hasta 470.000 bbl/d, además de conectarse en el futuro con Vaca Muerta Sur (VMS), hacia Punta Colorada.

VACA MUERTA SUR: EL PROYECTO MÁS AMBICIOSO

El oleoducto VMS es la obra de mayor escala hoy en Vaca Muerta, con una inversión proyectada de US\$ 2.600 millones bajo la modalidad de Project Finance. El

ducto permitirá exportar crudo desde Neuquén hasta la terminal marítima de Punta Colorada (Río Negro), sumando 180.000 bbl/d en 2026 y otros 370.000 en 2027, con posibilidad de escalar hasta 700.000 bbl/d. Las obras comenzaron en enero de 2025 y son financiadas con 30% de equity del consorcio y 70% con deuda sindicada de bancos internacionales.

PUERTO ROSALES: MÁS BARCOS, MÁS PETRÓLEO, MÁS EXPORTACIONES

En sintonía con la expansión de los oleoductos, la terminal de Puerto Rosales fue ampliada en abril por Otamérica. La obra incluyó seis nuevos tanques de almacenamiento, una estación de bombeo y un muelle con capacidad para 25 buques mensuales. El buque Seaways Eagle inauguró la nueva infraestructura cargando petróleo con destino a Estados Unidos.

GAS Y VALOR AGREGADO: MEGA AMPLÍA SU PLANTA EN BAHÍA BLANCA

La planta de Compañía Mega — propiedad de YPF, Petrobras y Dow Argentina— está en proceso de ampliación. Procesa entre 36 y 40 MMm³/d de gas de Vaca Muerta y sumará un 20% más de capacidad desde enero de 2026, con posibilidad de elevarla hasta un 50%. Mega acaba de emitir una obligación negociable por US\$ 59,5 millones a 24 meses para financiar parte del plan. ■

Fuente: El Economista

YPF inaugura su sala de control más avanzada para operar yacimientos en tiempo real

Con tecnología de punta y un equipo multidisciplinario, la compañía abrió en Neuquén su Real Time de Operaciones Upstream, desde donde controlará más de 2.000 pozos y tomará decisiones clave en tiempo real.

YPF dio un paso estratégico hacia la transformación digital de sus operaciones con la inauguración de un nuevo Real Time Integrated Center (RTIC) de Operaciones Upstream, una sala de control de última generación desde la que se diri-

girán y supervisarán, en tiempo real, los principales yacimientos de petróleo y gas de la compañía.

El acto de inauguración contó con la presencia del presidente y CEO de YPF, Horacio Marín, quien estuvo acompañado por el gobernador de Neuquén, Rolando Figueroa, y el intendente de la ciudad capital, Mariano Gaido, junto a otras autoridades provinciales y municipales.

“Este es el quinto RTIC que inauguramos en YPF y vamos a seguir trabajando en este camino, buscando ser más eficientes



y transformando nuestras operaciones para convertir a la compañía en la mejor empresa de desarrollo no convencional del mundo”, afirmó Marín.

Ubicado en la ciudad de Neuquén, el nuevo centro ocupa 400 metros cuadrados, siendo la sala más grande de su tipo dentro de YPF. Está equipada con 54 puestos de trabajo y

un equipo de 129 personas que trabajan en turnos rotativos las 24 horas, los 7 días de la semana.

Desde esta instalación, se monitorean más de 2.000 pozos, 100 instalaciones, 300 recursos de campo conectados vía antenas Starlink, 290 camiones, 8 equipos de pulling y una demanda eléctrica superior a 90 megavatios.

Además, el sistema recopila más de 1,5 millones de variables operativas y recibe imágenes en tiempo real desde más de 150 cámaras distribuidas en los yacimientos. ■



PRAGMA

"La Solución a los problemas de Hospedaje en Añelo y Vaca Muerta para la Industria de Oil & Gas"



PRAGMA DESARROLLOS S.R.L

COMPLEJO COMAHUE 1 - COMPLEJO COMAHUE 2 - ECO PRAGMA HOTEL

 11-68171637
  comercial@pragmadesarrollos.com.ar
  inversionespragma.com

PAN AMERICAN ENERGY lanza una nueva edición de su Programa de Pasantías Nacionales

La compañía seleccionará a más de 50 estudiantes provenientes de universidades públicas y privadas de todo el país. El programa tendrá una duración inicial de 6 meses con posibilidad de extensión hasta 18 meses. Desde su inicio en 2019, ya participaron de esta iniciativa más de 260 estudiantes.

Pan American Energy (PAE) lanzó una nueva edición de su programa de Pasantías Nacionales, iniciativa que ofrece a estudiantes universita-

rios de todo el país la posibilidad de realizar sus primeras experiencias laborales en un entorno profesional dinámico y de aprendizaje continuo.

La convocatoria está dirigida a estudiantes que estén cursando a partir del tercer año de sus carreras universitarias y residan en las localidades donde la compañía tiene operaciones: Buenos Aires, Comodoro Rivadavia, Neuquén y Campana. Los interesados en postularse pueden completar el formulario de inscripción a



través de www.paepasantias.com hasta el 19 de septiembre.

El programa comenzará en noviembre de este año y tendrá una duración de 6 meses con la posibilidad de prorrogarlo hasta alcanzar un máximo de 18 meses. En esta edición se seleccionarán más de 50 pasantes provenientes de

universidades públicas y privadas de todo el país.

Desde su creación en 2019, ya participaron más de 260 estudiantes, consolidando a este programa como un espacio de formación, desarrollo y crecimiento profesional. El programa tiene un impacto directo en el sistema educativo nacional al consolidar vínculos con universidades de todo el país y formar a quienes serán los profesionales del futuro. ■

YPF instala un reactor clave en su refinería de Luján de Cuyo y avanza con un ambicioso plan de combustibles limpios

La compañía estatal montó un nuevo reactor de desulfuración en el Complejo Industrial Luján de Cuyo, como parte del proyecto NEC. La iniciativa ya está ejecutada en más del 85% y apunta a producir gasoil con estándares ambientales internacionales.

YPF alcanzó un nuevo hito en la modernización de su Complejo Industrial Luján de Cuyo (CILC), en Mendoza, con la instalación del reac-

tor HG-D-3501, una pieza clave del proyecto Nuevas Especificaciones de Combustibles (NEC). La compañía confirmó que la obra general supera ya el 85% de ejecución y que se prevé su puesta en marcha para 2026.

El nuevo reactor, fabricado por la firma IMPSA en Mendoza bajo exigentes estándares internacionales, será fundamental para reducir el contenido de azufre en el gasoil que se produce en la planta.

Con 456 toneladas de



peso y 38 metros de longitud, el traslado del reactor desde la planta de IMPSA en Godoy Cruz hasta el complejo industrial fue en sí mismo un acontecimiento logístico de magnitud, que requirió la articulación con Vialidad Nacional, la Policía de Mendoza y autoridades municipales.

El objetivo del proyec-

to NEC es que el total del gasoil producido en el complejo cumpla con los estándares internacionales más exigentes, reduciendo el contenido de azufre a 10 partes por millón (ppm). Esto permitirá adaptarse a los cambios tecnológicos en la motorización y contribuir a la disminución del impacto ambiental del transporte. ■

“TUS SOCIOS ESTRATÉGICOS BRINDANDO UNA SOLUCIÓN INTEGRAL EN LOS PROCESOS DE COMERCIO EXTERIOR”

EMPRESAS DE SERVICIOS

TJK

DESPACHANTE DE ADUANA

○ IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN ○ FLETE LOCAL ○ SOLUCIONES LLAVE EN MANO

EMPRESAS DE SERVICIOS TJK

+54 11 4342 3871 - Defensa 441 - PB Of D - (C1065AAG) Buenos Aires Argentina

WWW.EMPRESASDESERVICIOSTJK.COM



Daniel González: “Se acabó el romanticismo energético”

El funcionario defendió el ajuste en tarifas, celebró la baja en subsidios y anunció el nuevo modelo de infraestructura energética: “Sin precios reales, no hay energía”, afirmó.

En el marco del AmCham Energy Forum 2025, el viceministro de Economía con foco en Energía y Minería, Daniel González, dejó en claro que el rumbo energético del país ya no pasa por subsidios estatales ni por intervenciones distorsivas.

“Si no pagamos lo que cuesta, vamos a tener menos energía”, sentenció ante un auditorio repleto de empresarios del sector.

González repasó los avances logrados en los últimos 18 meses, destacando que “la demanda pasó de pagar el 30% al 80% del costo real de la energía”. A

su vez, remarcó que los subsidios a la energía eléctrica, que llegaron a representar más del 2% del PBI, hoy se ubican por debajo del 0,6%.

“El esfuerzo ya se hizo. Ahora podemos ser más selectivos en cómo seguimos ajustando”, dijo.

El funcionario confirmó que la revisión tarifaria para transportistas y distribuidoras ya está cerrada. “Desde hace unos meses, esas tarifas se ajustan automáticamente por inflación. El Estado ya no interviene más”, explicó.

Sin embargo, aclaró que seguirán evaluando mensualmente cómo acompañar a los sec-

tores más sensibles, evitando “saltos bruscos” en la evolución de las tarifas.

ADIÓS AL “AUTOABASTECIMIENTO A CUALQUIER COSTO”

En uno de los pasajes más duros, González criticó el modelo de autoabastecimiento que rigió durante décadas y celebró los cambios introducidos por la Ley Bases: “Si el objetivo es solo autoabastecer, el incentivo es mínimo. Nadie va a invertir en un país que pone precios locales muy por debajo de los internacionales”.

Según el viceministro, gracias a Vaca Muerta y a la sustitución de importaciones, la balanza comercial energética pasó de un déficit de US\$ 7.000 millones a un superávit de más de US\$ 5.000 millones. “Este año esperamos un incremento en volumen exportado, aunque los precios internacionales han bajado”, anticipó.

INFRAESTRUCTURA: AHORA MANDA EL SECTOR PRIVADO

González también adelantó el nuevo esquema para infraestructura energética, especialmente en el segmento eléctrico. Confirmó que ya se definieron las tres primeras obras de transmisión que se licitarán como concesiones públicas: “El Estado no pondrá plata. Será el sector privado, con tarifas adecuadas, el que financie y opere”, señaló.

Respecto al gas, sostuvo que ya se están viendo los frutos de las inversiones privadas y que el Estado solo actúa como facilitador. “Lo que pasó en el invierno no fue una crisis. El 99,95% de los usuarios no tuvo ningún impacto. Y lo que viene, como los proyectos de GNL, será liderado enteramente por privados”.

Y concluyó: “Ya no hay lugar para el romanticismo energético. Lo que no se paga, no se produce”, remató el funcionario, marcando el nuevo pulso del sector. ■

COMPRESIÓN DE GAS PARA UNA INDUSTRIA MÁS SUSTENTABLE

Es tiempo de evolucionar con la nueva generación del motor Cat G3600, que cuenta con un legado de éxito y fiabilidad. Esta nueva versión mejora aún más el desempeño y reduce el impacto ambiental.

▶ LLAMANOS AL 0800 555 0832
FINNING.COM

TU MEJOR EQUIPO

FINNING CAT



FINVESA FORTALECE SU IDENTIDAD CORPORATIVA CON EL LANZAMIENTO DE SUS REDES SOCIALES

La compañía logística especializada en comercio exterior apuesta a una comunicación más cercana, transparente y estratégica con sus clientes actuales y potenciales.

Finvesa, empresa argentina con una trayectoria consolidada en el sector logístico y el comercio exterior, dio un nuevo paso en su estrategia de posicionamiento institucional con el lanzamiento oficial de sus redes sociales.

Esta iniciativa se inscribe en un proceso más amplio de fortalecimiento de su identidad corporativa, que busca acompañar el crecimiento de la firma y su proyección en nuevos mercados.

La apertura de sus canales en plataformas como LinkedIn, Instagram y Facebook tiene como objetivo

construir un vínculo más directo y actualizado con clientes, proveedores, colaboradores y el ecosistema del comercio internacional, mediante contenidos dinámicos, relevantes y alineados con los valores de la compañía: compromiso, eficiencia, profesionalismo e innovación.

“Nuestra presencia en redes sociales es una herramienta clave para compartir quiénes somos, cómo trabajamos y qué soluciones brindamos. Queremos que nuestros públicos nos conozcan desde adentro”, señalaron desde el equipo de Comunicación Institucional de Finvesa.

La estrategia de comunicación digital llega en un momento de pleno crecimiento y expansión para Finvesa, que ha logrado posicionarse como un actor clave en el diseño y ejecución de soluciones logísticas integrales para el comercio exterior, incluyendo operaciones de transporte internacional, gestión aduanera, almacenamiento, distribución y consultoría especializada.

La nueva presencia digital permitirá a la empresa visibilizar sus servicios, casos de éxito, capacidades operativas y diferenciación competitiva, además de compartir noticias del sector, tendencias del comercio global, avances tecnológicos y acciones de desarrollo

interno y sustentabilidad.

CONTENIDOS CON VALOR LOGÍSTICO

El plan de contenidos en redes sociales contempla temáticas como:

- Soluciones integrales en comercio exterior
- Logística internacional y multimodal
- Normativa aduanera y actualizaciones del sector
- Innovación y digitalización en la cadena logística
- Cultura corporativa y vida institucional
- Compromiso con la calidad, la eficiencia y el desarrollo sustentable

Además, los nuevos canales se integran a la estrategia general de Finvesa para consolidar su reputación en un entorno cada vez más competitivo, donde la visibilidad, la confianza y la capacidad de adaptación marcan la diferencia. ■

LinkedIn:

<https://www.linkedin.com/company/finvesa/?viewAsMember=true>

Instagram: https://www.instagram.com/finvesa_

<https://www.facebook.com/profile.php?id=61579584305357>

www.finvesa.com.ar



Cobertura médica para el personal petrolero, minero, energético y de la construcción.

Más de 15 años de experiencia y el respaldo de Swiss Medical.

- Unidades asistenciales en terreno
- Unidades de Terapia Intensiva móviles: ambulancias 4x4
- Médicos y/o enfermeros in company
- Avión sanitario
- Exámenes médicos
- Cursos de RCP y Primeros Auxilios

Adaptamos nuestros servicios a la necesidad de cada cliente.



(011) 5272-8256 / (0387) 422-3778
 Claudio.verbitsky@swissmedical.com.ar
www.ecco.com.ar



VACA MUERTA, EL LITIO Y EL GNL, EJES DEL DEBATE EN EL CONSEJO DE LAS AMÉRICAS



En el panel “Grandes Inversiones Estratégicas”, referentes de Pan American Energy, Río Tinto, AES y Glencore coincidieron en que Argentina tiene una oportunidad única para convertirse en proveedor global de energía, pero advirtieron que será clave avanzar con reformas estructurales y reglas claras.

Argentina está frente a una oportunidad estratégica para relanzar su desarrollo económico sobre pilares clave como Vaca Muerta, el litio, el cobre y la energía eléctrica.

Así lo reflejaron los principales exponentes del sector energético y minero en el panel “Grandes Inversiones Estratégicas para el Desarrollo Argentino”, en el marco del #COUNCILARG 2025, organizado por el Consejo de las Américas.

El potencial de Vaca Muerta fue uno de los ejes centrales del debate. Juan Martín Bulgueróni, de Pan American Energy, destacó los avances en infraestructura como el oleoducto Vaca Muerta Sur (Vemos) y los proyectos de exportación de gas natural licuado (GNL), pero advirtió que será clave mejorar la competitividad mediante capacitación, eficiencia

y un marco regulatorio estable.

En minería, Guillermo Caló, CEO de Río Tinto, remarcó el crecimiento en producción de litio con nuevas plantas en Salta y la expansión tras la compra de Arcadium Lithium.

A su vez, Martín Pérez de Solay, de Glencore, anunció inversiones por miles de millones en cobre, con proyectos en Agua Rica y El Pachón, destacando que el país puede convertirse en un actor global si logra resolver los cuellos de botella en infraestructura y seguridad jurídica.

Por su parte, Martín Genecio, CEO de AES Argentina, planteó la urgente necesidad de modernizar el sistema eléctrico tras décadas de desinversión. Resaltó que Argentina puede abastecer la creciente demanda de energía para data centers y tecnologías limpias, si se impulsa la participación privada y se garantiza una

regulación eficiente.

Los referentes coincidieron en que el Régimen de Incentivo para Grandes Inversiones (RIGI) es una herramienta necesaria para atraer capitales, pero insistieron en que debe ir acompañado de reformas laborales e impositivas, así como mejoras en logística y recursos humanos para aprovechar el momento.

Con la confirmación del segundo barco de GNL en Río Negro, Argentina ya tiene un plan concreto para convertirse en proveedor mundial de gas licuado, con exportaciones por más de U\$S 20.000 millones proyectadas hacia 2035.

El panorama es prometedor, dicen los empresarios es prometedor, pero el mensaje es claro: sin reglas claras, estabilidad macroeconómica y colaboración entre Estado y sector privado, el tren de las inversiones podría seguir de largo. ■

camuzzi
MÁS QUE ENERGÍA

f i c in camuzzigas.com.ar



**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.

APOYO ESTRATÉGICO PARA ENERGÍA LIMPIA GLOBAL

CAMBIO CLIMÁTICO: CUÁLES SON LAS CLAVES PARA FINANCIAR LA TRANSICIÓN

Entre 2015 y 2024, los principales fondos multilaterales destinaron más de U\$S 7.800 millones a proyectos de energía limpia, principalmente en Asia, África y América Latina. El rol del financiamiento concesional y las estrategias para ampliar su impacto.

En un escenario energético global marcado por la incertidumbre y la creciente necesidad de acelerar la descarbonización, los fondos climáticos multilaterales (FCM) se han consolidado como actores fundamentales para impulsar transiciones energéticas seguras, asequibles y resilientes en países en desarrollo.

Según un análisis reciente de la Agencia Internacional de Energía (AIE), basado en datos de la OCDE, los FCM asignaron entre 2015 y 2024 unos U\$S 7.800 millones a proyectos de energía limpia, de los cuales el 95% se destinó a economías emergentes.

Asia y África concentraron más de la mitad de estos recursos, principalmente en iniciativas de generación eléctrica, aunque también crecen los fondos para sectores como la construcción, el transporte y la industria.

El uso de instrumentos concesionales es una de las claves del impacto de estos fondos. De hecho, entre 2015 y 2024, alrededor del 70% del financiamiento energético otorgado por los FCM calificó como Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD), lo que los diferencia de otros financiadores públicos internacionales y refuerza su atractivo para proyectos con alto riesgo o retorno incierto.

Un ejemplo de alto impacto



es el programa Climate Investor One, apoyado por el FVC con U\$S 100 millones en capital de riesgo y subvenciones. La iniciativa logró movilizar hasta 930 millones de dólares adicionales y generar más de 1 GW en capacidad renovable instalada en 11 países de África, Asia y América Latina.

Pese a los avances, la distribución regional del financiamiento concesional revela disparidades. África, detalla la AIE, recibió un 25% del financiamiento total de los FCM para energía limpia en el periodo analizado, pero solo el 56% fue en condiciones concesionales, comparado con el 84% en el Sudeste Asiático. Esta brecha refleja las dificultades estructurales que aún enfren-

tan muchas economías africanas para acceder a capital asequible.

Además del financiamiento directo a proyectos, los FCM destinaron unos U\$S 1.200 millones a asistencia técnica y preparación de políticas, un componente esencial para fortalecer capacidades locales y generar carteras de proyectos financiables.

Para la AIE, la financiación de los FCM comienza a diversificarse hacia sectores estratégicos más allá de la generación eléctrica tradicional. En 2024, la participación de proyectos solares y eólicos bajó del 50%, en favor de iniciativas de redes eléctricas, almacenamiento y movilidad eléctrica, cuyos montos se han incrementado significativamente. ■

REVISÁ PREVENÍ

MONÓXIDO DE CARBONO

Este invierno él tiene un desafío mega importante...
Concientizar sobre los accidentes de
MONÓXIDO DE CARBONO. ⚠️



Ventilá los ambientes todos los días incluso en invierno.



Verificá siempre que la llama de los artefactos a gas sea de color azul.



Juntos podemos contribuir a un invierno más seguro para todos. Más consejos en www.naturgy.com.ar

Naturgy

MINERÍA: preocupa la falta de retenciones en litio y plata

La asociación que nuclea a las empresas exploradoras mineras valoró el nuevo decreto que elimina derechos de exportación para algunos minerales, pero reclamó que se amplíe el alcance a recursos estratégicos como el litio y la plata.

El Grupo de Empresas Mineras Exploradoras de la República Argentina (GEMERA) celebró la eliminación de las retenciones para una parte de las exportaciones mineras, aunque advirtió que la medida “queda incompleta” si no se incluye también al litio y la plata, minerales considerados estratégicos por su rol en la transición energética y la demanda global.

A través de un comunicado, la entidad expresó su “satisfacción por la publicación del Decreto 563/2025, que establece la reducción a 0% de las retenciones para exportaciones de minerales metalíferos, no metalíferos, combustibles minerales y otras sustancias”, y destacó que esto beneficia directamente a provincias como San Juan, Catamarca, Santa Cruz, Salta, Jujuy, Mendoza, La Rioja, Río Negro, Córdoba y Neuquén.

Desde GEMERA aseguraron que la medida “representa un incentivo directo para la inversión en exploración”, al reducir la presión fiscal sobre proyectos que requieren capital de riesgo. “Es un paso positivo para atraer inversiones y fortalecer las economías provinciales”, indicaron.

No obstante, insistieron en que el impacto sería mayor si se eliminan también las retenciones al litio y la plata. “Son recursos clave para diversificar inversiones y aprovechar nuestro potencial geológico, hoy subexplorado”, afirmaron.

Además, la organización pidió agilizar el recupero del IVA en actividades exploratorias, al considerar que cada dólar invertido en esta etapa “se reinvierte completamente en nuevas campañas”. Aseguraron que un sistema más eficiente permitiría “sostener el ritmo de exploración en busca de nuevos



descubrimientos”.

Por último, GEMERA remarcó que para posicionar a la Argentina como un destino minero de clase mundial “se necesita un marco fiscal competitivo, un sistema de recupero ágil y una política que contemple todos los minerales es-

tratégicos”. Con esas condiciones, afirmaron, la minería puede ser un verdadero motor de empleo, desarrollo regional y atracción de inversiones sostenidas. ■

Fuente: El Economista

TRABAJAMOS DÍA A DÍA

brindando bienestar a todas las personas que confían en nuestro servicio



MetroGAS

Inteligencia Artificial en Oil & Gas

¿cómo contribuye al progreso sostenible del sector?



POR JAVIER MINHONDO, BUSINESS SOLUTIONS ARCHITECT DE NUBIRAL

Vaca Muerta será el centro de la escena energética argentina en los próximos cinco años. No es una aspiración: es un hecho. Es la apuesta más firme del país para exportar energía, generar divisas y motorizar la economía. En los últimos años, la industria del petróleo y gas ha experimentado notables avances tecnológicos. Uno de los más destacables es la creciente integración de la inteligencia artificial (IA) para optimizar operaciones y reducir costos. Hoy estamos ante una nueva era de eficiencia operativa, en la que la IA generativa emerge como una fuerza transformadora.

Esta fascinante rama de la IA, enfocada en la creación de datos, imágenes y textos, abre un abanico de posibilidades para potenciar la industria. Su potencial no se restringe sólo a prever resultados: también permite identificar tendencias que antes pasaban desapercibidas.

Esta capacidad predictiva y analítica impulsa a numerosas empresas del sector a adoptar estas tecnologías disruptivas con el

propósito de lograr operaciones autónomas. Un paso audaz hacia la eficiencia y una estrategia fundamental para mantenerse competitivas en un entorno en constante evolución que, a su vez, puede aplicarse en áreas clave del sector.

La optimización de operaciones de perforación es una de ellas. En el corazón de la exploración y producción de Oil & Gas, la perforación de pozos evoluciona de manera notable con la intervención de la IA generativa. Esta tecnología analiza datos geológicos y operativos en tiempo real y redefine la toma de decisiones, dotándola de una velocidad y una precisión sin precedentes.

Sus algoritmos avanzados predicen posibles problemas y trazan una ruta óptima para la dirección de perforación, minimizando riesgos ambientales y transformando las operaciones. Además, da vida a asistentes conversacionales inteligentes: aliados virtuales que ofrecen apoyo a los directivos y los guían hacia decisiones informadas que impulsan la eficiencia y marcan el camino hacia un futuro sostenible en la industria.

Por su parte, la gestión eficiente de los reservorios es crucial para maximizar la producción y reducir costos en la industria. Ante este desafío, esta tecnología crea modelos de simulación más precisos y detallados, y brinda a los ingenieros una visión profunda de su comportamiento. Esto facilita una comprensión más completa de los procesos subyacentes y, al mismo tiempo, capacita a los profesionales para que puedan tomar decisiones informadas y estratégicas en la gestión de extracción.

A su vez, el mantenimiento de equipos es un desafío constante que puede abordarse a través de la tecnología de IoT, que los inspecciona en tiempo real, anticipa las necesidades de mantenimiento, previene fallas no planificadas y reduce costos. Generative AI analiza los datos de estos sensores en tiempo real para potenciar esas capacidades, reduce los costos de mantenimiento y mejora la seguridad en el lugar de trabajo.

Otro gran aporte tiene que ver con la identificación de nuevos yacimientos de Oil & Gas, tarea costosa y arriesgada. En ella, esta aplicación tecnológica puede analizar grandes cantidades de datos, incluidos estudios sísmicos, registros de pozos, imágenes satelitales y datos geológicos y geofísicos, con el objetivo de identificar áreas prometedoras para la exploración. A su vez, los algoritmos identifican patrones y anomalías en estos datos, lo que ayuda a identificar posibles yacimientos de petróleo de manera más efectiva. Esto acelera el proceso de toma de decisiones y reduce los



riesgos asociados con la inversión en exploración, mientras que, en simultáneo, minimiza el impacto ambiental ya que solo se perfora en áreas de alto potencial.

Para finalizar, asegurar el cumplimiento de requisitos norma-

tivos es un aspecto crítico de la industria de Oil & Gas. Aquí también la IA desempeña un papel fundamental para garantizar que las empresas cumplan con regulaciones complejas, al gestionar grandes cantidades de informa-

ción y permitir una actualización constante de las reglas y estándares cambiantes.

En este aspecto, los LLM pueden asistir a la hora de interpretar las normas, a partir de sus habilidades en lenguaje natural. También es posible crear asistentes conversacionales que brinden información a los usuarios sobre estas normas. Inclusive, sirven para examinar documentos de forma automática, extraer información relevante y resaltar áreas que necesitan atención para cumplir con los requisitos regulatorios. Cualquier desviación de los estándares regulatorios genera alertas inmediatas, lo que significa que las empresas pueden tomar medidas correctivas con prontitud.

GenAI está transformando la industria del petróleo y gas con soluciones innovadoras para una serie de desafíos críticos. ■

IPH[®]

CABLES DE ACERO | ESLINGAS | ACCESORIOS

www.iphglobal.com | (5411) 4469 - 8100

Crosby YOKE THIELE

El tablero global del litio tiene cuatro jugadores centrales: Australia, Chile, China y Argentina, en ese orden, que concentraron más del 96% de la producción mundial, según indicó la CEPAL en su informe de 2023. Hay una diferencia importante entre recursos reconocidos y reservas.

Si se consideran los recursos reconocidos, Argentina, Bolivia y Chile cuentan con el 56% del total mundial. Pero si se suma el resto de los países de América Latina (Brasil, México, Perú), la región alcanza casi el 60% de los recursos.

Si de cifras se trata la región mantiene una participación de 52% de las reservas mundiales, pero Chile representa por sí solo el 41% de las reservas mundiales y la Argentina casi un 10%, de acuerdo con el último reporte sobre El Litio y su potencial estratégico para el desarrollo de la región publicado por el Consejo Argentino para las Relaciones Internacionales (CARI).

Las condiciones del mercado del litio son dinámicas. Según el informe, es posible que en los próximos años los cuatro principales países productores –Australia, Chile, China y Argentina– aumenten en términos absolutos su producción, pero decaiga su importancia en términos relativos por el aumento en la producción de países como Canadá, Estados Unidos y Zimbabwe.

Mientras que en 2021 un 37% del litio consumido a nivel mundial provino de América Latina, se espera que esta cifra se ubique en un 32% hacia 2030.

Debido a su concentración geográfica y a su uso para las baterías claves para la electromovilidad, el litio es considerado un mineral crítico, cuyo papel estratégico despierta el interés tanto de Estados Unidos como de China y la Unión Europea, y



TRIÁNGULO DEL LITIO: por qué no se invierte más en nuevos proyectos

Las trabas regulatorias en la región y la caída de los precios internacionales constituyen dos factores clave a la hora de pensar en la llegada de nuevas inversiones.

ocupa un lugar destacado en la mesa de discusión geopolítica”, explicaron Elsa Llenderozas y Pablo Bertin, autores del informe.

Un dato clave del Ministerio de Minería de Chile revela que los valores promedio del carbonato de litio se incrementarían paulatinamente hasta alcanzar los US\$ 15.950/ton en el cuarto trimestre de 2024 y US\$ 16.450/ton en 2025. Para un período de largo plazo 2029-2033 el precio alcanzaría los US\$ 18.280.

La caída de los precios se debió a una serie de factores, entre

los que destacan: la caída de las ventas de vehículos eléctricos; los países con los mercados automotrices más relevantes comenzaron a terminar o disminuir los subsidios para la compra de vehículos eléctricos; alza en las compras de automóviles eléctricos híbridos enchufables (PHEV); y reducción de inventarios de litio de las compañías compradoras, lo cual ha limitado la compra de mayores volúmenes y una mayor oferta de litio en el mercado debido a la entrada en operación de nuevos proyectos. ■

Planta Separadora
Loma La Lata - Neuquén

MEGA
COMPAÑÍA MEGA S.A

AGREGAMOS VALOR A LA ENERGÍA

Líderes en el procesamiento de Gas Natural
de la Cuenca Neuquina



Compañía Mega S.A.

www.ciamega.com.ar

NACE LA RED CARBONO LATAM

ALIANZA ESTRATÉGICA EN CLAVE CLIMÁTICA

Ocho organizaciones de América Latina sellaron una alianza histórica para potenciar el mercado de carbono, intercambiar experiencias y sentar las bases de una acción climática efectiva.

Con la mira puesta en fortalecer el rol estratégico de América Latina en la lucha contra el cambio climático, ocho organizaciones de distintos países de la región anunciaron la creación de Red Carbono LATAM, una plataforma colaborativa que aspira a dinamizar los mercados de carbono, mejorar las condiciones regulatorias y consolidar posiciones comunes a nivel internacional.

¿El objetivo? Impulsar mercados de carbono más sólidos, transparentes y sostenibles, que generen financiamiento climático, fomenten proyectos de reducción de emisiones y promuevan una transición justa hacia economías bajas en carbono.

UN JUGADOR CLAVE EN EL TABLERO MUNDIAL

América Latina no es una región más: en los últimos cinco años, el 22% de todos los créditos de carbono del mundo se emitieron desde aquí. En sectores como el forestal y el agropecuario, la región produjo el 50% de los créditos globales, con proyectos centrados en conservación, reforestación y soluciones basadas en la naturaleza (REDD+).

Además, países como Brasil, Colombia, México, Perú y Argentina ya forman parte de los más de 70 acuerdos bilaterales firmados a nivel global en el marco del Artículo 6 del Acuerdo de París, que permite la transferencia internacional de



reducciones de emisiones.

¿QUIÉNES INTEGRAN LA RED?

La Red está conformada por las siguientes organizaciones fundadoras:

- ASOCARBONO (Colombia)
- Mesa Argentina de Carbono (Argentina)
- Aliança Brasil NBS (Brasil)
- Carbono Chile Asociación Gremial
- AMEXCARBONO (México)
- Asociación Peruana de Carbono
- Asociación Ecuatoriana de Carbono, Biodiversidad y RRNN
- Plataforma de Carbono del Ecuador

Francisco Ocampo, director ejecutivo de ASOCARBONO Colombia, explicó que el espíritu de la Red es “profundizar alianzas, intercambiar aprendizajes y construir mejores condiciones para el desarrollo de mercados

nacionales y regionales”.

Por su parte, Juan Pedro Cano, coordinador de la Mesa Argentina de Carbono, subrayó que existen “temas críticos comunes que deben ser abordados regionalmente, como la integridad ambiental de los proyectos, la regulación de los Programas Jurisdiccionales REDD+ y el impulso de mercados regionales”.

Desde la ONU, Ana Domínguez —especialista en mercados de carbono y Artículo 6— remarcó: “A pesar de ser responsables de una fracción menor de las emisiones globales, América Latina y el Caribe son altamente vulnerables al cambio climático. Su enorme capital natural y energético los posiciona como protagonistas en la mitigación”. ■



Movemos la energía hacia un futuro mejor

Aportamos todos los días al crecimiento del país y a su integración regional.

-
- +11.200 km de gasoductos
- 17 provincias
- 22 plantas compresoras
- 40% del gas inyectado en el país
- 20% de la matriz energética nacional

tgn.com.ar





AVANZA EL PROYECTO PARA PRORROGAR LA LEY QUE FOMENTA INVERSIONES EN RENOVABLES

El sector renovable celebra la iniciativa legislativa que busca extender por 20 años la estabilidad fiscal para proyectos verdes. La Cámara Eólica Argentina advierte: "la previsibilidad es la mejor política de fomento".

La industria de energías renovables recibió con entusiasmo la presentación en la Cámara de Diputados de un proyecto de ley que propone extender hasta 2045 el régimen de estabilidad fiscal establecido por la Ley 27.191, norma central para el desarrollo de fuentes limpias en el país.

Impulsada por 20 legisladores, la iniciativa es vista por la Cámara Eólica Argentina (CEA) como un paso esencial para sostener la confianza de los inversores, faci-

litar el financiamiento de nuevos proyectos y consolidar una matriz energética más diversificada.

"El sector no pide subsidios ni beneficios fiscales nuevos. Pide reglas claras, estables y previsibles para seguir creciendo", señaló Héctor Ruiz Moreno, gerente general de la CEA. Y agregó: "La estabilidad fiscal es, en sí misma, la mejor política de promoción".

La propuesta legislativa busca garantizar que el uso y desarrollo de fuentes renovables en ninguna jurisdicción del país esté alcanza-

do por impuestos específicos, cánones o regalías, fortaleciendo así un marco jurídico uniforme y duradero en todo el territorio nacional.

Desde la CEA destacaron que las energías renovables requieren horizontes de planificación largos, de entre 15 y 20 años, dada la alta intensidad de capital que demandan sus proyectos.

En ese sentido, la prórroga de la Ley 27.191 se presenta como una herramienta clave para proteger las inversiones ya realizadas y viabilizar las futuras, sobre todo en un contexto donde el crecimiento económico exigirá una mayor capacidad de generación eléctrica limpia.

En la última década, Argentina logró importantes avances en el desarrollo de la energía eólica, solar y otras fuentes renovables. ■



Podés transformar la industria energética con IA.



contactenos@kpmg.com.ar

KPMG. Make the Difference.

Conocé nuestros servicios



Salió la pelota oficial de la CONMEBOL Libertadores con PUMA PRIS

Puma Energy, Partner Local de la CONMEBOL Libertadores, lanza una promoción imperdible para todos los fanáticos del fútbol que eligen sus estaciones de servicio: la posibilidad de llevarse la pelota oficial de la CONMEBOL Libertadores.

Todos los clientes que paguen sus cargas de combustible o compras en tiendas Super 7 y ShopExpress con la app Puma Pris podrán acceder a este beneficio exclusivo.

HAY 3 FORMAS DE CONSEGUIR LA PELOTA OFICIAL:

- 1000 puntos Pris + \$15.000
- 500 puntos Pris + \$20.000
- \$25.000

En todos los casos, es indispensable realizar una carga mínima de 1 litro de Súper, Premium, Ion Diesel, 1 m³ de GNC o \$1.500 en las tiendas Super 7 o ShopExpress.

"El fútbol es energía, pasión y equipo. Queremos que cada cliente que nos elige tenga la posibilidad de llevarse a su casa un símbolo de los torneos más importantes de Sudamérica: la pelota oficial de la CONMEBOL Libertadores", expresó Lucas Smart, Gerente de Marketing de Puma Energy para Argentina.

Con esta promoción, Puma Energy refuerza

su alianza con CONMEBOL y su compromiso de acercar a los hinchas experiencias únicas que combinan ahorro, beneficios exclusivos y la pasión por el fútbol.

En los últimos años, Puma Pris se consolidó como uno de los programas de fidelidad más valorados por los clientes en Argentina, superando 1.500.000 socios activos en la región. Cada semana, miles de usuarios aprovechan, entre otros beneficios, el 10% de descuento -exclusivo los miércoles- y canjean vouchers de hasta \$18.000.

Y además, quienes sigan a Puma Energy en Instagram (@pumaenergyarg) podrán participar de sorteos por entradas a los partidos y otros beneficios relacionados con la CONMEBOL Libertadores, llevando la pasión del fútbol sudamericano más allá de la cancha.

SOBRE PUMA ENERGY

Puma Energy es una empresa líder mundial en downstream, que suministra energía de forma segura en más de 35 países, principalmente en Centroamérica y África Subsahariana. Nuestros segmentos de negocio downstream incluyen combustibles, aviación, lubricantes, GLP y bitumen. Nuestro propósito es impulsar el crecimiento y la prosperidad de las comunidades, satisfaciendo de

forma sostenible las necesidades de nuestros clientes en países con alto potencial en todo el mundo.

En Argentina, Puma Energy produce combustibles y lubricantes, con más de 400 estaciones de servicio en todo el país. A su Refinería en Bahía Blanca, la terminal en la localidad de Campana y su planta de lubricantes en Avellaneda, se suman más de 50 agroservicios en los principales puntos de la zona productiva de

la Argentina. Para más información, visite www.pumaenergyarg.com.ar

SOBRE CONMEBOL

La Confederación Sudamericana de Fútbol, más conocida como CONMEBOL (acrónimo utilizado en comunicados de prensa: Confederación Sudamericana de Fútbol), es la Confederación de Asociaciones Nacionales de Fútbol (federaciones) de Sudamérica. ■

YPF acelera su expansión estratégica en Vaca Muerta con una inversión millonaria



La petrolera refuerza su protagonismo en el shale tras acordar la compra del 45% de participación que Total Austral poseía en dos yacimientos no convencionales con concesiones vigentes hasta 2051.

de ciertas cláusulas previas. Una vez concretada, YPF pasará a controlar el 45% de los derechos en ambos bloques, que comparte actualmente con Shell Argentina (45%) y G&P (10%).

Estos activos representan pilares fundamentales para la estrategia de crecimiento y diversificación de YPF en recursos no convencionales. La Escalonada, un bloque productor de crudo de primera calidad, aportará un incremento significativo en la producción actual de la empresa y facilitará sinergias para el desarrollo del Hub Norte de Vaca Muerta, una zona clave para la industria energética nacional.

Por otro lado, Rincón de la Ceniza, ubicado en la ventana de gas húmedo de la cuenca, es un proyecto estratégico para el desarrollo del ambicioso plan Argentina LNG, orientado a la exportación de gas natural licuado, una apuesta clave para posicionar al país como proveedor global de energía.

La transacción fue confirmada a Infobae por fuentes privadas y será formalmente comunicada este miércoles a la Comisión Nacional de Valores (CNV), cum-

pliendo con las normativas vigentes. Este movimiento se inscribe en una tendencia creciente hacia la concentración de activos en manos de operadores locales, en un contexto marcado por una menor inversión extranjera directa en el sector energético argentino.

YPF, empresa de mayoría estatal, reafirma así su papel como operador de clase mundial en la explotación no convencional, fortaleciendo su portafolio y alineándose con los planes de desarrollo energético y económico del país.

Con concesiones vigentes hasta 2051, estos bloques aseguran un horizonte de largo plazo para la producción y exploración en Vaca Muerta, consolidando la cuenca como uno de los principales motores del crecimiento económico argentino en la próxima década. ■

Fuente: Artículo publicado por Daniel Barneda en El Economista



TotalEnergies
avanza en el camino
de la transición
energética.

Descubrí nuestras acciones en
totalenergies.com/energy-transition



TotalEnergies

EL GNL Y SUS EFECTOS EN LAS EMISIONES DE CARBONO

Un nuevo informe de la Agencia Internacional de la Energía analiza toda la cadena de suministro del gas natural licuado y plantea medidas concretas para reducir su huella de carbono.

20 gramos de CO₂ en 2024, cifra superior a los 12 gramos del suministro general de gas natural, pero aún significativamente inferior al carbón.

El informe subraya que comparar al GNL únicamente con el carbón - el combustible fósil con mayor intensidad de carbono- es un estándar demasiado bajo si se busca defenderlo como una opción ambientalmente responsable.

Aunque en promedio el GNL produce un 25 % menos de emisiones que el carbón, la AIE insta a buscar mejoras más ambiciosas dentro de la propia cadena del GNL.

Entre las medidas destacadas, el informe señala que reducir las fugas de metano permitiría recortar 90 Mt de CO₂ equivalente por año, es decir, un 25 % del total de emisiones del GNL. La mitad de esta reducción podría alcanzarse sin coste neto, simplemente mejorando controles y operaciones.

Además, se podrían reducir 5

Mt adicionales mediante la eliminación de la quema en antorcha en yacimientos e instalaciones que alimentan las plantas de licuefacción. Otras estrategias viables incluyen incrementar la eficiencia energética de los procesos, e implementar captura, utilización y almacenamiento de carbono (CCUS) para manejar el CO₂ natural presente en el gas.

Una de las transformaciones más relevantes sería la electrificación de las plantas y terminales utilizando energía de bajas emisiones. Esta medida, aunque con costos iniciales elevados, permitiría reducir hasta 110 Mt de CO₂ al año.

El informe fue presentado por Keisuke Sadamori, director de Mercados y Seguridad Energética de la AIE, durante la Conferencia de Productores y Consumidores de GNL 2025, que se celebra en Japón. ■



ceta oil & Gas

¡Impulsamos tu operación con el mejor talento!

Nuestro equipo está conformado por profesionales especializados en la industria de Oil & Gas.

Desarrollamos **soluciones a medida**, alineadas con la cultura y la estructura de cada empresa, para acompañar los desafíos del sector con un sólido conocimiento técnico.

Nuestros Servicios:

- Búsqueda y selección de personal
- Tercerización de procesos
- Personal eventual
- Reclutamiento masivo en sitios remotos
- Headhunting
- Capacitaciones personalizadas
- Consultoría en compliance
- Administración de payroll
- Asesoramiento integral 360°
- Guardia activa 24 hs

¡Escaneá el QR y conocé nuestras soluciones!





COMPAÑÍA MEGA firmó un contrato con YPF Luz para abastecer sus operaciones con energía renovables

La empresa operará al 100% con energía renovable: un paso clave en su estrategia de crecimiento sostenible.

Compañía Mega, la mayor exportadora de NGL (líquidos del gas natural) de Argentina y referente en el procesamiento de gas natural de Vaca Muerta, firmó un acuerdo estratégico con YPF Luz, líder en generación de energía eléctrica, para abastecer el 100% de sus plantas con energía proveniente de fuentes renovables.

La alianza fue formalizada por Tomás Córdoba, CEO de Compañía Mega, y Martín Mandarano, CEO de YPF Luz, tras un proceso licitatorio abierto y competitivo.

Este acuerdo, enmarcado en un contrato de tipo PPA (Power Purchase Agreement) aporta 100.800 MWh/año y permitirá

a Mega cubrir la totalidad de su demanda eléctrica durante los próximos cinco años, lo que equivale al consumo anual de más de 27.300 hogares argentinos. La disminución en emisiones de CO2 está estimada en 44.352 toneladas emitidas al año. La energía será provista desde el Parque Eólico CASA, en Olavarría, y el Parque Solar El Quemado, ubicado en Mendoza, que será uno de los desarrollos renovables de mayor capacidad instalada de Argentina.

“Este acuerdo con YPF Luz representa un paso clave en la estrategia del negocio y la visión de largo plazo de Mega. De esta forma, logramos el abastecimiento estratégico de energía renovable

que nos permite continuar afianzando nuestro camino de crecimiento y excelencia operacional con más tecnología y más inversiones. Con esta iniciativa, Mega refuerza su compromiso con el desarrollo sostenible, la eficiencia energética y la innovación, consolidando su liderazgo en la industria energética argentina” destacó Tomás Córdoba, Gerente General de Compañía Mega.

“Nos enorgullece que un cliente como MEGA elija a YPF Luz para abastecer su consumo eléctrico con fuentes renovables, que se obtienen a partir de los excelentes recursos naturales con los que cuenta el país. Nuestra compañía lidera el market share de venta de energía renovable a clientes industriales, gracias a una amplia cartera de empresas que confían en nuestra excelencia operativa, y ven el abastecimiento de fuentes renovables como una opción costo-eficiente”, expresó Martín Mandarano, CEO de YPF Luz.

Compañía Mega, es una empresa argentina que opera desde el año 2001. Es una sociedad anónima cuyos accionistas son YPF (38%), Petrobras (34%) y Dow (28%) y tiene como eje principal del negocio agregar valor al gas natural a través de la separación y el fraccionamiento de sus componentes ricos - NGL (líquidos del gas natural) como el etano, propano, butano y gasolina natural.

Con un complejo industrial modelo opera con plantas estratégicamente ubicadas en Loma La Lata - zona central de Vaca Muerta en NQN y en Bahía Blanca dentro del Polo Petroquímico más importante de Argentina y un poliducto de 600 km que une ambas plantas; procesando alrededor del 40% del gas producido en la Cuenca Neuquina - principal cuenca productora de hidrocarburos del país. ■

Llegamos donde otros no llegan,

con soluciones multórbita y multibanda.



Servicio Satelital



satelital.com.ar

CAMUZZI ENERGÍA SE PRESENTA POR PRIMERA VEZ EN LA AOG

Con un stand ubicado en el patio central de La Rural, la empresa ofrece una amplia propuesta de soluciones energéticas destinadas no solo a la industria del petróleo y el gas, sino también a todo el entramado industrial argentino.



Camuzzi Energía (CESA), la compañía vinculada a Camuzzi que se especializa en la comercialización de energía, asesoría y servicios técnico-operativos, está presente por primera vez en la exposición de oil&gas más importante del país.

Con un stand ubicado en el patio central de La Rural, la empresa ofrece una amplia propuesta de soluciones energéticas destinadas no solo a la industria del petróleo y el gas, sino también a todo el entramado industrial argentino.

En su espacio, CESA exhibe una maquinaria de gran porte que los visitantes pueden conocer y explorar durante los días de feria: el sistema KMT 3000 (Kit Móvil de Tratamiento), el primer gasoducto virtual de su tipo en el país. Este desarrollo innovador permite transportar, regular, acondicionar y abastecer gas natural comprimido con un caudal de 3.000 m³/h,

superando ampliamente a los sistemas de 1.000 y 2.000 m³/h ya operativos en la compañía.

Además, la empresa presenta un portfolio de servicios que reflejan sus más de 30 años de experiencia como socio en soluciones energéticas, y que incluye:

- Comercialización y distribución de gas natural en todas sus versiones (líquido y comprimido), y de otros combustibles líquidos, electricidad y energías renovables.
- Construcción de plantas y cañerías, incluyendo el diseño, el desarrollo, la licitación y el gerenciamento de obras.
- Servicios de hottapping y stopple, que permiten realizar trabajo de perforación y obturación de cañerías sin necesidad de interrumpir el suministro de fluidos, gracias al manejo especializado de herramientas como TD Williamson o TECPESA.
- Mantenimiento integral de activos, reparando en talleres propios

el equipamiento de uso habitual en la industria energética, como ser vaporizadores y calentadores. • Laboratorio especializado de medidores, tanto rotativos como turbinas, con certificación INTI.

Estas propuestas están diseñadas para responder a las necesidades de productores de hidrocarburos, empresas transportadoras y distribuidoras de gas, compañías mineras, agropecuarias e industrias de todos los rubros de la economía, priorizando siempre la eficiencia operativa, la reducción de costos y la sostenibilidad ambiental.

El respaldo de la distribuidora Camuzzi, junto con un equipo de profesionales especializados, equipamiento de última generación, certificaciones de calidad y una presencia territorial que cubre gran parte del país, convierten a Camuzzi Energía en un aliado estratégico. ■



CAMUZZI ENERGÍA

Somos una empresa comercializadora de energía, asesoría y servicios integrales técnico-operativos, con más de 30 años de experiencia en todo el país.

Comercialización de combustibles | Construcción de plantas y cañerías | Hot-Tapping y Stopple | Combustible distribuido | Mantenimiento de activos | Laboratorio de medidores.

Genneia proyecta superar los 1,7 GW renovables en Argentina

Con una inversión de 160 millones de dólares, la empresa puso en marcha el Parque Solar Anchoris, que aportará 180 MW al sistema eléctrico nacional.



Genneia, la principal empresa de generación de energías renovables del país, anunció la entrada en operación comercial del Parque Solar Anchoris, ubicado en Luján de Cuyo, Mendoza.

La obra, que demandó una inversión de 160 millones de dólares, cuenta con una capacidad instalada de 180 MW y se integrará al sistema a través del Mercado a Término de Energías Renovables (MATER), abasteciendo a grandes usuarios industriales.

El proyecto incorpora 360.000 paneles bifaciales de última generación y producirá aproximadamente 497.000 MWh anuales, lo que equivale al consumo de unos 125.000 hogares. Además, permitirá evitar la emisión de más de 220.000 toneladas de dióxido de carbono por año.

Durante la etapa de construcción, se generaron más de 350 puestos de trabajo, consolidando el impacto positivo en la comunidad local.

“Estamos muy orgullosos de poner en operación comercial el

Parque Solar Anchoris, un proyecto que refleja nuestro compromiso con la diversificación de la matriz energética, la innovación y el desarrollo sustentable de Mendoza y de todo el país”, destacó Bernardo Andrews, CEO de Genneia.

Con Anchoris, Genneia totaliza 490 MW solares en la región de Cuyo, sumando sus parques Ullum I, II y III, Sierras de Ullum, Tocota III y Malargüe I. La empresa proyecta alcanzar los 800 MW solares en 2026, gracias al avance de San Rafael (180 MW) en Mendoza y San Juan Sur (130 MW) en la provincia homónima.

Este nuevo parque se enmarca dentro de un ambicioso plan de inversiones de la compañía que, entre 2022 y 2026, contempla un desembolso total cercano a los 900 millones de dólares.

Entre sus proyectos más destacados se encuentran el Parque Eólico La Elbita en Buenos Aires y los desarrollos solares Tocota III, Sierras de Ullum, Malargüe I, San Rafael y San Juan Sur, lo que consolida a Genneia como el principal motor de crecimiento de la energía limpia en el país.

Para el año próximo, la compañía prevé superar los 1,7 GW de capacidad instalada en renovables, consolidando su posición como líder indiscutido del sector.

Genneia es la empresa líder en provisión de soluciones energéticas sustentables en Argentina, con el 20% de la potencia instalada en energías renovables del país. Actualmente cuenta con 1.256 MW de capacidad total, entre energía eólica y solar.

Su infraestructura eólica se compone de los parques Rawson, Trelew, Madryn, Chubut Norte, Villalonga, Pomona, Necochea y La Elbita, que suman 945 MW. En energía solar, ya alcanzó 490 MW operativos y continúa expandiéndose con proyectos estratégicos en San Juan y Mendoza. ■

Inflación y precios bajos del crudo, los desafíos que marcarán el debate en AOG

La industria del petróleo y gas atraviesa un momento desafiante pero cargado de oportunidades. En este contexto, Vaca Muerta se consolida como la pieza central para el desarrollo energético y económico de Argentina, tanto por su capacidad productiva como por su potencial exportador.

Bajo este escenario se realizará la 15ª edición de la Argentina Oil & Gas Expo (AOG Expo 2025), el evento más importante del sector, que se lleva-

rá a cabo del 8 al 11 de septiembre en La Rural, Buenos Aires, con la participación de más de 400 empresas expositoras y miles de referentes nacionales e internacionales.

“Si Argentina logra estabilidad macroeconómica y eficiencia operativa, Vaca Muerta puede alcanzar el objetivo de 1,5 millones de barriles por día”, aseguró Ernesto López Anadón, presidente del Instituto Argentino del Petróleo y del Gas (IAPG), organizador del evento en un encuentro con la prensa.



La actividad en la cuenca neuquina ya moviliza miles de empleos, inversiones en infraestructura, construcción de oleoductos, plantas de procesamiento y desarrollo tecnológico. Pero para sostener y ampliar este crecimiento, advierte López Anadón, es ne-

cesario atacar los principales obstáculos que enfrenta el sector.

“La inflación en servicios e insumos clave, sumada a la presión de costos, afecta directamente la competitividad. Por eso la eficiencia operativa es fundamental”, señaló. ■



FINVESA

International Freight Forwarder & Customs Broker
NVOCC

SUMANDO VALOR Y EFICIENCIA A SUS NEGOCIOS

FINVESA LOGÍSTICA S.A.

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



ISO 9001:2015
REGISTRO ARG 5210



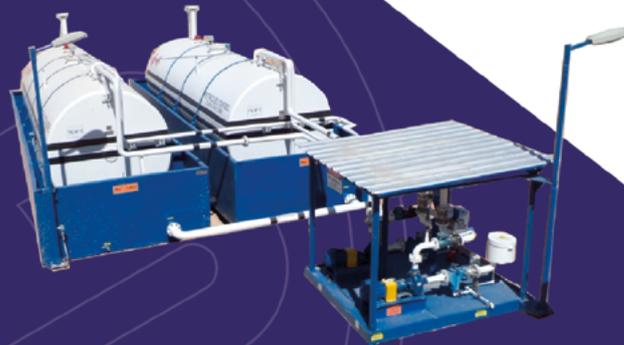
ISO 14001:2015
REGISTRO ARG 5211



ISO 45001:2018
REGISTRO ARG 5212



**BERTOTTO
BOGLIONE**



**DESDE 1948 TRABAJANDO
POR EL DESARROLLO
DE NUESTRO PAÍS**

MINERÍA

 bertottoboglione  @bertottobogliok

 bertottoboglioneok  bertotto-boglione

+54 03472 425095 - ventas@bertottoar.com

Marcos Juárez - Córdoba, Argentina

bertotto-boglione.com


ASME
SETTING THE STANDARD