Il Sole 24 ORE

INDUSTRIA

Servizio | la missione di Promos Italia

Scatta la corsa all'Oil&Gas in Argentina

di Luca Orlando
30 ottobre 2026

Sole 24 Ore ai preferiti su Google

English Version

«Se solo un quarto delle trattative avviate si dovesse concretizzare, i numeri sarebbero già davvero importanti». Dalla trasferta in Argentina Roberto Bonanzinga torna ottimista. L'imprenditore lombardo, produttore di cablaggi con l'azienda Ramco, è tra i soggetti selezionati da Promos Italia per provare ad intercettare il business in arrivo da Buenos Aires, in particolare legato allo sviluppo del sito di Vaca Muerta, formazione geologica all'interno della quale sono contenute riserve di gas e petrolio non convenzionali tra le più grandi al mondo.

Chiedilo al Sole

- In che modo il lavoro di Promos Italia supporta la diversificazione degli approvvigionamenti energetici nazionali?
- Qual è l'obiettivo principale della missione organizzata da Promos Italia in Argentina per le aziende italiane?
- Perché il sito di Va Muerta rappresen un'opportunità strategica per le imprese del settor Oil e Gas?

Domande di approfondimento generate da 24Ore AI ⓘ

Per il suo sfruttamento occorrono impianti, infrastrutture e componenti, business che le aziende italiane possono a buon titolo cercare di sfruttare, tenendo conto delle nostre comprovate capacità nel settore Oil & Gas, certificate dal balzo recente dell'export, ad esempio nell'area delle valvole.

La missione organizzata da Promos Italia, agenzia nazionale del sistema camerale italiano, si è sviluppata dal 19 al 21 ottobre, ruotando attorno ad una serie di incontri B2B con interlocutori e aziende impegnate nel cluster di Vaca Muerta e di Rió Negro.

Consigliati per te

«Abbiamo seminato tanto - spiega l'area manager per l'Argentina di Industria Meccanica Bassi Luca Modenesi - ed è evidente che si tratti di un'area estremamente interessante, ricca di opportunità». Per l'azienda, 1200 addetti e 400 milioni di ricavi, l'obiettivo è quello di agganciare interlocutori nell'area dei raccordi per Oil & Gas, attività che l'azienda svolge già in tutto il mondo. «La missione è stata organizzata al meglio - spiega il manager - e ci ha consentito di incontrare interlocutori interessanti. Il passo successivo è ora quello di qualificarci, in particolare con i contractor argentini: le potenzialità ci sono e penso che ci siano buone chance di realizzarle».

«Il nostro obiettivo - spiega il sales manager di Forain Fabrizio Vitali - è trovare un partner locale, in modo da ingegnerizzare qui in Italia i nostri impianti di trattamento del gas per poi realizzarli fisicamente in Argentina. Contatti? Ne abbiamo avviati davvero molti, adesso si tratta di proseguire il lavoro, anche perché il mercato lì è molto attivo e gli sviluppi sono rapidi».

Sono state una decina le aziende portate da Promos in Argentina, realtà che hanno anche partecipato alla fiera di settore Argentina Oil&Gas Patagonia 2026.

«Il lavoro di conoscenza inizia adesso - aggiunge Bonanzinga - ed è importante esserci, perché le iniziative di investimento presentate presentano volumi davvero molto alti. Per i cavi, nostra area di interesse, resta l'ostacolo dei dazi, attualmente al 30%. Esistono però strumenti che

consentono di avere delle esenzioni ed è questa la strada che proviamo a percorrere».

«Per il terzo anno consecutivo - spiega Andrea Bonalumi, Direttore Area Serivizi alle Imprese di Promos Italia - Promos Italia accompagna le imprese italiane in Argentina, cogliendo l'occasione della fiera AOG Patagonia, durante la quale abbiamo dato modo alle imprese italiane di realizzare incontri b2b con selezionate controparti locali, confermando una visione strategica che ha anticipato il crescente interesse dell'intero Sistema Italia per le opportunità offerte dal bacino di Vaca Muerta. Siamo stati tra i primi infatti a riconoscere il potenziale di questo mercato per la filiera italiana dell'Oil & Gas, avviando relazioni e collaborazioni oggi ancora più rilevanti in uno scenario internazionale segnato dalla necessità di diversificare gli approvvigionamenti energetici. Il nostro obiettivo resta quello di intercettare nuove opportunità e trasformarle in partnership industriali e commerciali concrete e durature per le imprese italiane».

Riproduzione riservata ©

ARGOMENTI impresa Argentina Italia Argentina Oil Patagonia

P.I. 00777910159© Copyright Il Sole 24 Ore Tutti i diritti riservati