



RECURSOS • GUÍA PRÁCTICA

Cómo homologarse como proveedor de YPF y las operadoras de Vaca Muerta

Entrar a la cadena de proveedores de Vaca Muerta no es vender: es calificar. Qué exige cada operadora, en qué orden encararlo y los errores que dejan a una empresa afuera antes de cotizar. — Bilingual edition · español / English.

Cómo homologarse como proveedor de YPF y las operadoras de Vaca Muerta

01 — EL CONCEPTO

Homologar no es lo mismo que vender

En Vaca Muerta no se le vende a una operadora: primero hay que ser un proveedor homologado. La homologación es el proceso por el cual YPF, PAE o TotalEnergies validan que una empresa cumple sus estándares legales, financieros, técnicos, de seguridad (HSE) y de compliance antes de habilitarla a recibir invitaciones a cotizar.

Sin homologación no llegan los pedidos de cotización, por competitivo que sea el precio. Es un filtro, no una formalidad.

02 — ANTES DEL PORTAL

Lo que tenés que tener listo

El error más caro es registrarse sin estar preparado. Llegar con esto resuelto acorta meses el proceso:

- ✓ **Entidad legal argentina constituida** y, en lo posible, domicilio en la provincia de Neuquén (varias operadoras y el régimen provincial lo exigen o lo ponderan).
- ✓ **Certificaciones de gestión vigentes:** ISO 9001 (calidad), ISO 14001 (ambiental) e ISO 45001 (seguridad y salud), más estándares API según el rubro.
- ✓ **ART con cláusula de no repetición** y la cobertura de seguros que pide cada operadora.
- ✓ **Capacidad técnica demostrable y financiera:** la cadena paga a 60–90 días; hay que poder financiar ese ciclo.
- ✓ **Inscripción en el Registro Provincial de Empresas Hidrocarburíferas** cuando la actividad lo requiere.

03 — LOS CANALES

Por dónde entra cada operadora

Cada operadora tiene su canal y no hay atajos. Registrarse en el portal correcto, completo y a la primera, pesa más que cualquier contacto informal.

YPF — concentra todo en su portal de proveedores: es el único canal válido, y su sistema de control sigue a cada contratista con auditorías periódicas.

PAE (Pan American Energy) — autoregistro en su propio portal de proveedores.

TotalEnergies — opera sobre la plataforma global Sequana, que evalúa en varios ejes: técnico, HSE, anticorrupción, sostenibilidad, financiero y administración local.

04 — EL PROCESO

Paso a paso

Aunque cada operadora tiene matices, la secuencia es siempre la misma:

- 1 Alta y registro en el portal.
- 2 Armado del perfil de empresa (rubros, capacidades, alcance geográfico).
- 3 Carga documental exhaustiva: legal/societaria, fiscal, financiera, técnica, HSE y compliance.
- 4 Homologación: la operadora revisa y valida. Toma de semanas a meses según el rubro y la calidad de la presentación.
- 5 Habilitado el proveedor, empiezan a llegar las invitaciones a cotizar (RFQ).
- 6 Auditorías de cumplimiento periódicas (laboral, ART, HSE) para mantener el alta activa.

05 — EL MULTIPLICADOR

Compre Neuquino, la palanca que conviene activar

La Ley 3338 obliga a las operadoras a dar preferencia a proveedores neuquinos certificados en buena parte de sus contrataciones. Una empresa con **Certificado de Proveedor Neuquino** accede a un margen de preferencia sobre ofertas no certificadas, capaz de inclinar una licitación a su favor. La certificación pondera estructura societaria local, domicilio, empleo local y bases físicas en la provincia.

Punto crítico: las empresas controladas por grupos económicos no neuquinos no pueden certificar, así que la estructura local se define desde el diseño, no después. Homologar + certificar es la combinación ganadora.

06 — LO QUE FALLA

Los seis errores que dejan a una PyME afuera

- 1 Subestimar el volumen y la prolijidad de la documentación que exige cada portal.
- 2 Contactar operadoras sin tener todavía entidad legal y domicilio establecidos.
- 3 Intentar saltar el portal formal por la vía del contacto personal.
- 4 Presentarse sin las certificaciones de seguridad (ISO/ART) ya vigentes.
- 5 Ignorar las redes y cámaras locales (IAPG, CEIPA, ACIPAN, Centro PyME-ADENEU), donde se construyen las relaciones que destraban procesos.
- 6 Esperar velocidades de contratación "norteamericanas": el ciclo argentino es más lento y relacional.

07 — TIEMPOS Y CAJA

Con qué hay que contar

La homologación rara vez es inmediata: planificá de semanas a varios meses entre el alta y la primera invitación a cotizar.

La cadena paga a 60–90 días: aun ganando contratos, hay que financiar el capital de trabajo de ese período. Quien entra subcapitalizado se queda en el camino.

La estrategia que funciona: empezar con contratos chicos para construir track record y escalar gradualmente.

08 — CÓMO LO ENCARAMOS

El Vaca Muerta Desk

Acompañamos a la empresa en todo el recorrido: estructura legal y societaria, domicilio en Neuquén, gestión del Certificado de Proveedor Neuquino, armado del legajo de homologación, y cumplimiento laboral (CCT 644/12) y de ART. Un solo interlocutor para entrar en regla y competir.

PREGUNTAS FRECUENTES

Lo que más nos consultan

? ¿Se le puede vender a YPF sin homologarse?

No: sin homologación previa no se reciben invitaciones a cotizar; es requisito excluyente.

? ¿Cuánto tarda la homologación?

De semanas a varios meses, según el rubro y la calidad de la documentación.

? ¿Necesito domicilio en Neuquén para ser proveedor?

Varias operadoras y el marco provincial lo exigen o lo ponderan; además es condición para el Certificado de Proveedor Neuquino.

? ¿Qué certificaciones piden las operadoras?

Habitualmente ISO 9001, 14001 y 45001, más estándares API según el rubro, y ART con cláusula de no repetición.

? ¿Qué es el Certificado de Proveedor Neuquino?

La certificación de la Ley 3338 que otorga margen de preferencia en licitaciones a proveedores locales.

? ¿Conviene un socio local?

Puede ser clave para la estructura societaria, el puntaje del Compre Neuquino y las relaciones en la cuenca.

How to get homologated as a supplier to YPF and the Vaca Muerta operators

01 — THE CONCEPT

Homologation is not the same as selling

In Vaca Muerta you do not sell to an operator: first you must become an approved (homologated) supplier. Homologation is the process by which YPF, PAE or TotalEnergies validate that a company meets their legal, financial, technical, safety (HSE) and compliance standards before enabling it to receive requests for quotation.

Without homologation, no RFQs arrive — however competitive the price. It is a filter, not a formality.

02 — BEFORE THE PORTAL

What you need in place

The costliest mistake is registering before you are ready. Arriving with this resolved cuts months off the process:

- ✓ **An incorporated Argentine legal entity** and, ideally, domicile in Neuquén province (several operators and the provincial regime require or weight it).
- ✓ **Current management certifications:** ISO 9001 (quality), ISO 14001 (environment) and ISO 45001 (health & safety), plus API standards by line of business.
- ✓ **An ART (workers' compensation) policy with a non-recourse clause** and the insurance each operator requires.
- ✓ **Demonstrable technical and financial capacity:** the chain pays in 60–90 days; you must be able to fund that cycle.
- ✓ **Registration in the Provincial Registry of Hydrocarbon Companies** when the activity requires it.

03 — THE CHANNELS

How each operator lets you in

Each operator has its own channel and there are no shortcuts. Registering on the right portal, complete and right the first time, matters more than any informal contact.

YPF — concentrates everything in its supplier portal: the only valid channel, and its control system tracks each contractor with periodic audits.

PAE (Pan American Energy) — self-registration on its own supplier portal.

TotalEnergies — runs on the global Sequana platform, which assesses suppliers across several axes: technical, HSE, anti-corruption, sustainability, financial and local administration.

04 — THE PROCESS

Step by step

Although each operator has nuances, the sequence is always the same:

- 1 Sign-up and registration on the portal.
- 2 Building the company profile (lines of business, capabilities, geographic scope).
- 3 Exhaustive document upload: legal/corporate, tax, financial, technical, HSE and compliance.
- 4 Homologation: the operator reviews and validates — weeks to months depending on the line of business and the quality of the submission.
- 5 Once approved, requests for quotation (RFQs) start to arrive.
- 6 Periodic compliance audits (labor, ART, HSE) to keep the registration active.

05 — THE MULTIPLIER

Compre Neuquino, the lever worth activating

Law 3338 requires operators to give preference to certified Neuquén suppliers across much of their procurement. A company with a **Neuquén Supplier Certificate** gains a preference margin over non-certified bids, capable of tipping a tender in its favor. The certification weighs local corporate structure, domicile, local employment and physical bases in the province.

Critical point: companies controlled by non-Neuquén economic groups cannot certify, so the local structure must be designed from the outset, not afterwards. Homologation + certification is the winning combination.

06 — WHAT GOES WRONG

The six mistakes that leave an SME out

- 1 Underestimating the volume and rigor of the documentation each portal demands.
- 2 Contacting operators before having a legal entity and domicile established.
- 3 Trying to bypass the formal portal through personal contact.
- 4 Presenting without the safety certifications (ISO/ART) already in force.
- 5 Ignoring the local networks and chambers (IAPG, CEIPA, ACIPAN, Centro PyME-ADENEU), where the relationships that unlock processes are built.
- 6 Expecting "North American" contracting speeds in a cycle that is slower and more relationship-driven.

07 — TIMING AND CASH

What to plan for

Homologation is rarely immediate: plan for weeks to several months between sign-up and the first request for quotation.

The chain pays in 60–90 days: even when you win contracts, you must fund the working capital for that period. Whoever enters undercapitalized falls by the wayside.

The strategy that works: start with small contracts to build a track record and scale gradually.

08 — HOW WE APPROACH IT

The Vaca Muerta Desk

We support the company throughout the journey: legal and corporate structure, domicile in Neuquén, management of the Neuquén Supplier Certificate, assembly of the homologation file, and labor (CBA 644/12) and ART compliance. A single point of contact to enter in good standing and compete.

FREQUENTLY ASKED QUESTIONS

What clients ask us most

? Can you sell to YPF without being homologated?

No: without prior homologation you do not receive RFQs; it is a mandatory requirement.

? How long does homologation take?

Weeks to several months, depending on the line of business and the quality of the documentation.

? Do I need domicile in Neuquén to be a supplier?

Several operators and the provincial framework require or weight it; it is also a condition for the Neuquén Supplier Certificate.

? Which certifications do operators require?

Typically ISO 9001, 14001 and 45001, plus API standards by line of business, and ART with a non-recourse clause.

? What is the Neuquén Supplier Certificate?

The Law 3338 certification that grants a preference margin in tenders to certified local suppliers.

? Is a local partner advisable?

It can be key to the corporate structure, to the Compre Neuquino score, and to relationships in the basin.

Documento de divulgación profesional; no constituye asesoramiento legal, fiscal ni contable. Los procesos, requisitos y plazos de las operadoras pueden variar y deben verificarse en sus canales oficiales. — Informational document; it does not constitute legal, tax or accounting advice. Operators' processes, requirements and timelines may vary and should be verified through their official channels. © Raskovsky & Asociados — Vaca Muerta Desk.



QUIÉNES SOMOS · WHO WE ARE

El equipo detrás del **Vaca Muerta Desk**

Un estudio jurídico boutique, un estudio contable y oficina propia en Añelo: una práctica 360° para acompañar a empresas e inversores en la Cuenca Neuquina.

A boutique law firm, an accounting firm and our own office in Añelo: a 360° practice supporting companies and investors across the Neuquén Basin.

Una sola mesa de trabajo

Ingresar y operar con éxito en la cuenca exige una respuesta integral —legal, contable, regulatoria y estratégica— con presencia real en terreno. El Desk se apoya en tres pilares.

Raskovsky & Asociados

COBERTURA JURÍDICA

Estudio jurídico boutique con más de 30 años de trayectoria. Estructura societaria, marco regulatorio e hidrocarburos, derecho laboral y sindical, contratos y vinculación con operadoras.

GZ Estudio Contable

COBERTURA CONTABLE

Estudio contable de Buenos Aires con clientes activos en la cuenca. Planificación fiscal, regímenes de incentivo, estructura impositiva, auditoría y soporte contable.

Oficina propia en Añelo

PRESENCIA EN TERRENO

Sede operativa en el corazón de Vaca Muerta. Gestión regulatoria provincial, trámites, certificaciones y vinculación con operadoras y autoridades sobre el terreno.

PARA QUIÉN TRABAJAMOS · WHO WE WORK FOR

Tres perfiles, una misma cuenca

- › Empresas de Buenos Aires que buscan abrir un frente en Vaca Muerta.
- › Empresas locales que necesitan profesionalizar su estructura y certificar como proveedoras.
- › Inversores —nacionales e internacionales— que buscan evaluar y estructurar oportunidades en el desarrollo energético más dinámico de la Argentina.

VACA MUERTA DESK · RASKOVSKY & ASOCIADOS

Buenos Aires — Av. Rivadavia 717, Of. 406, CABA

Añelo — Av. Manuel Belgrano, Lote 1 Mz. 362, Q8305 Neuquén

(+5411) 5263-3402 · info@raskovskyasociados.com.ar · raskovskyasociados.com.ar