



22

COMPETITIVIDAD

## Neuquén acelera su ecosistema tecnológico

IA Week reunió empresas, estudiantes y referentes tecnológicos en uno de los mayores eventos regionales sobre inteligencia artificial. Se perfila como un espacio de innovación, networking y transformación digital en Patagonia.

41 | EMPRESAS

La energía impacta en la rentabilidad

Empresas buscan previsibilidad y menor dependencia de la red. Crece el uso de sistemas solares e híbridos.

34 | SERVICIOS

Subastas digitales para la industria

BidBit busca transformar la gestión de activos corporativos. Impulsa procesos más rápidos, trazables.

39 | SEGURIDAD

Los 20 minutos más críticos

Emergencias industriales exigen protocolos precisos y reacción inmediata para ordenar la reacción.

42 | COLUMNA

Vaca Muerta y el desafío ambiental

El crecimiento productivo exige nuevas respuestas para la gestión del agua y de los residuos.



# AxionLift



# POTENCIÁ TU OBRA



EXCAVADORA  
**220NXT**

MANIPULADOR TELESCÓPICO  
**540-170**

RETROEXCAVADORA  
**3CX**

RETROEXCAVADORA  
**1CX**

ANTICIPO + 16 CUOTAS EN PESOS  
FINANCIACIÓN BANCARIA HASTA 36 MESES  
ALQUILER CON OPCIÓN A COMPRA



SOLICITÁ  
COTIZACIÓN

**AxionLift JCB**

## VACA MUERTA

# Neuquén ganó protagonismo en la OTC 2026

*La provincia presentó nuevas áreas, proyectos de GNL y oportunidades de inversión durante el encuentro.*

Neuquén participó en mayo de la Offshore Technology Conference 2026 (OTC), realizada en Houston, Estados Unidos, uno de los encuentros más relevantes de la industria energética global, donde Vaca Muerta volvió a posicionarse como uno de los desarrollos no convencionales con mayor proyección internacional.

La delegación provincial estuvo encabezada por el gobernador Rolando Figueroa y reunió a funcionarios, empresas operadoras, cámaras empresarias y referentes del sector energético. La agenda estuvo centrada en el desarrollo del GNL, nuevas inversiones, infraestructura y expansión exportadora.

Uno de los espacios principales fue el panel "Argentina as a Reliable Energy Partner: The Role of Vaca Muerta in the Global Energy

Market", donde participaron el ministro de Energía neuquino, Gustavo Medele; representantes de Río Negro; directivos de Pan American Energy; autoridades de Fece-ne y el CEO de YPF, Horacio Marín.

Durante la exposición, Figueroa sostuvo que el crecimiento de Vaca Muerta debe traducirse en empleo, infraestructura y oportunidades para las comunidades locales. Además, destacó la necesidad de construir un ecosistema competitivo capaz de sostenerse más allá de las fluctuaciones internacionales del mercado energético.

En el marco de la OTC, la provincia también presentó la licitación internacional de 15 nuevas áreas hidrocarbúricas, con el objetivo de atraer inversiones y sumar nuevos actores al desarrollo de Vaca Muerta a través de GyP. Entre las áreas incluidas aparecen Águila Mora Noreste, Cerro Avispa Norte y Sur, Curamhuele, La Hoya, Santo Domingo II y Totoral Este, entre otras.

Según el gobierno neuquino, la convocatoria despertó interés entre empresas estadounidenses

vinculadas al sector energético, especialmente por las condiciones técnicas y el potencial productivo de las áreas ofrecidas. El desarrollo del Gas Natural Li-

cuado también ocupó un lugar central dentro de la agenda. Durante el encuentro se mencionaron proyectos como Argentina LNG, impulsado por YPF.

## Ingeniería eléctrica para proyectos críticos del sector energético e industrial

Desarrollamos ingeniería aplicada a proyectos de Oil & Gas e infraestructura industrial, acompañando a contratistas y equipos de obra en etapas donde la definición técnica es clave.

- Ingeniería de Media y Baja Tensión
- Subestaciones y arquitectura de suministro
- Estudios eléctricos, ensayos y mediciones
- Ingeniería de detalle para ejecución de obra

Participamos en proyectos industriales complejos, desde la definición conceptual hasta la documentación para construcción y puesta en marcha.

**NEXUS**  
ENERGY

www.nexusenergy.com.ar  
info@nexusenergy.com.ar  
+54 9 264 484 3666  
+54 9 264 417 1749



Escanea  
y consulta!

**AxionLift**

NEUQUÉN

## Medele: “El desafío es sostener el crecimiento”

**El funcionario remarcó la necesidad de anticipar infraestructura y profundizar la articulación entre actores.**

El ministro de Energía y Recursos Naturales de Neuquén, Gustavo Medele, aseguró que Neuquén y Río Negro ya demostraron capacidad para exportar energía y desarrollar infraestructura asociada

al crecimiento de Vaca Muerta. Las declaraciones fueron realizadas durante las 13° Jornadas de Energía organizadas por el diario Río Negro, donde compartió panel con el gobernador rionegrino Alberto Weretilneck bajo el eje “Energía que exporta futuro”.

tramos que podemos desarrollar la infraestructura necesaria para exportar”, afirmó Medele.

En ese contexto, sostuvo que uno de los principales desafíos hacia adelante será coordinar inversiones y planificar infraestructura capaz de acompañar el crecimiento proyectado de la actividad energética.

“El mayor foco de estas áreas que se están poniendo en el mercado tiene que ver con completar el rompecabezas de información que permita tener más visibilidad sobre la extensión completa de la roca”, explicó.

Según indicó, GyP funciona además como un “sensor” de las necesidades de la industria, permitiendo anticipar obras y requerimientos vinculados al crecimiento productivo de la cuenca.

Medele remarcó que el desarrollo energético no depende únicamente de la producción de hidrocarburos, sino también de la capacidad del Estado para responder con infraestructura y servicios.

Durante su exposición, Medele destacó el rol estratégico que cumple Gas y Petróleo del Neuquén (GyP) dentro del desarrollo de nuevas áreas hidrocarburíferas y en la generación de información técnica vinculada a la formación no convencional.

El funcionario se refirió además al anuncio realizado días atrás por el gobernador Rolando Figueroa en Houston sobre la licitación de 15 nuevas áreas hidrocarburíferas y explicó que el objetivo central es avanzar en el conocimiento integral de Vaca Muerta y completar información sobre sectores con menor actividad exploratoria. “El ecosistema Neuquén-Río Negro probó que puede exportar energía. La roca tiene capacidad, hay experiencia, trabajadores capacitados y también demos-



**Karana Yoga**  
PARA EMPRESAS

Vitalidad  
Bienestar  
Creatividad

Clases  
Talleres  
Retiros

54 9 299 504 3058  
escuelakarana.com

Contacta a  
Prof. Silvina Pirola

**JAUULA ANTIVUELCO INTERIOR**  
MARCA REGISTRADA Y CERTIFICADA

**EQUIPAMIENTOS** 

**JAUULA ANTIVUELCO INTERIOR CON CERTIFICACION PARA VEHICULOS DE TRANSPORTE DE PERSONAL**

REPARACION Y VENTAS  
COLOCACION DE CAÑOS DE ESCAPE  
SILENCIADORES  
TODO TIPO DE VEHICULOS Y CAMIONES EN GENERAL  
ANTIVUELCO - EXTERIOR - INTERIOR  
COBERTORES - PROTECCIONES

**Calidad Certificada**



winterequipamientos@yahoo.com.ar Winter 356/376 - Tel: 299 - 4423518 - (8300) Nqn.

# MUEBLES A MEDIDA PARA USO RESIDENCIAL Y COMERCIAL



**DIDOAMOBILAMIENTOS**  
MUEBLES EN MELAMINA A MEDIDA






 **DIDOAMOBILAMIENTOS**  **2996265736**

## VACA MUERTA

## Anticipan un récord de inversiones en Neuquén

**Ferraris estimó desembolsos por US\$ 12.000 millones y advirtió sobre límites de infraestructura.**

Neuquén fue sede de una nueva edición de Conectando Vaca Muerta, el encuentro empresarial que reunió a operadoras, empresas de servicios, proveedores y referentes de la industria

energética para debatir sobre el presente y las perspectivas del sector hidrocarburífero regional.

Uno de los principales expositores fue el director provincial de Economía de Hidrocarburos, Mauricio Ferraris, quien aseguró que Neuquén alcanzará este año un nuevo récord de inversiones cercano a los 12.000 millones de dólares impulsado por el crecimiento de Vaca Muerta y el avance de proyectos vinculados al petróleo y al gas no convencional.

Durante el panel "Coyuntura y Perspectivas de la Industria", compartido junto a representantes de Fecene, Ferraris destacó la evolución productiva que tuvo la provincia durante la última década. "Hoy Neuquén produce el 70 por ciento del petróleo de Argentina y el 70 por ciento del gas. Hace diez años la provincia producía solamente el 22 por ciento del petróleo", señaló.

El funcionario remarcó además que el 95% del gas producido actualmente en la provincia proviene de desarrollos no convencionales. En relación con el contexto ener-

gético actual, explicó que el nuevo esquema nacional apunta a maximizar el potencial exportador de los recursos hidrocarburíferos. Según indicó, el petróleo presenta mayores facilidades para insertarse en los mercados internacionales, aunque aclaró que el crecimiento productivo depende directamente de la capacidad de infraestructura disponible.

"El petróleo permite pensar en exportación de manera relativamente fácil, pero se requiere infraestructura", sostuvo. Sobre el gas natural, afirmó que el desarrollo exportador exige obras más complejas, especialmente vinculadas a plantas de Gas Natural Licuado (GNL).

Ferraris también puso el foco sobre uno de los principales desafíos que enfrenta Vaca Muerta: la evacuación de la producción. "Lo que hoy marca el ritmo de Vaca Muerta es la capacidad de evacuación. Si no tenemos cómo sacar el gas, no vamos a poder hacer más pozos", advirtió. Finalmente, ponderó el desarrollo del GNL.



**CAMBIOS DE POSTES SIN CORTAR LA ENERGÍA Y CON UN METODO SEGURO CON TENSION**

Trabajos con Tensión en líneas energizadas  
Equipos doble brazo aislado de hasta 24 mts  
Verificación del estado de la aislación de la instalación con equipos de mediciones especiales –Perfiladores-  
ADD para medición de descargas parciales en descargadores y puntas de cable en Distribución  
HI POT de 120 Kv Corriente Alterna

**PowerLine Servicesrl**

**Laboratorio de Alta Tensión**  
J.F.Hugo Kogan 1791 Parque Industrial  
Cipolletti- Río Negro  
Tel: +54 9 299 4983370 / +54 9 299 5954716  
+54 9 299 5800282

**optica senso**

UN NUEVO CONCEPTO EN OPTICA

**PROGRAMA DE LENTES**

de **SEGURIDAD + GRADUACIÓN** para su empresa

DIVISIÓN INDUSTRIAL



**FITWELL Vatro 02**



**FITWELL Trai COLOR 01**



**FITWELL Thega COLOR 02**



**FITWELL RX50 COLOR 02**



**Vatro 01 FITWELL**



**Trai COLOR 02 FITWELL**



**Thega COLOR 01 FITWELL**



**Eagle 3M**

www.opticasenso.com  
facebook.com/SensoOptica

**CERTIFICACIÓN EN 166:2011**



**SENSO DEL PASEO**  
Perito Moreno 220 . Paseo del sol. L8  
54 299 442 5275

**SENSO CENTRAL**  
C.H. Rodríguez 24  
54 299 443 0298 / 6457



Expertos en metalúrgica pesada y venta de repuestos

**MARFRAN**  
METALÚRGICA



**CENTRAL**  
Allen, Río Negro  
info@marfran.com.ar  
Servicios y repuestos



**SUCURSAL**  
Neuquén Capital  
pedidos.neuquen@marfran.com.ar  
Repuestos

## VACA MUERTA

## Licitan 15 nuevas áreas hidrocarburíferas en Neuquén

La convocatoria, presentada en Houston, busca atraer nuevas inversiones y actores al desarrollo de Vaca Muerta.

La Provincia del Neuquén realizó el lanzamiento de la licitación pública nacional e internacional para 15 áreas hidrocarburíferas, a través de Gas y Petróleo del Neuquén (GyP). El anuncio fue realizado por

el gobernador Rolando Figueroa en Houston, ante referentes del sector energético, en un escenario clave para mostrar el potencial de la provincia y generar nuevas oportunidades de inversión.

Además, el esquema prevé herramientas como el bono de acceso -con un piso de 500 mil dólares- y la posibilidad de competir en regalías, lo que permite estructurar ofertas acordes a cada proyecto. El cronograma ya está en marcha: las ofertas podrán presentarse hasta el 19 de agosto y ese mismo día se realizará la apertura de sobres en la ciudad de Neuquén.

Se trata de la Ronda 1/2026, una convocatoria que busca sumar nuevos actores al desarrollo energético, con un esquema claro, competitivo y con reglas de juego previsibles. Las áreas incluidas -Águila Mora Noreste, Cerro Avispa Norte y Sur, Cerro Partido Este, Chasquivil Sur, Corralera en sus distintas variantes, Curamhuele, El Corte, La Hoya, La Tropicilla I, Pampa de las Yeguas NE, Santo Domingo II y Totoral Este- se ubican en zonas estratégicas, con información geológica disponible y cercanas a desarrollos existentes.

Uno de los puntos centrales del proceso es que las empresas deberán presentar un plan de trabajo con compromiso de inversión para la etapa exploratoria, asumiendo el riesgo propio de esta fase, mientras que GyP participará como socio, con una presencia que podrá variar entre el 10% y 20%.

Más allá de lo estrictamente productivo, la iniciativa también pone el foco en el desarrollo local. Las empresas deberán cumplir con estándares ambientales, de seguridad y de fortalecimiento de proveedores neuquinos, además de contemplar aportes vinculados a infraestructura en caso de avanzar hacia la etapa de explotación.

Las bases y condiciones de la convocatoria, junto con toda la información técnica del proceso, se encuentran disponibles para su consulta en el sitio oficial de GyP: <https://www.gypnqn.com.ar/>

Con este proceso, Neuquén busca seguir consolidando un modelo de desarrollo energético sostenido.



Más de 20 años de trayectoria en el rubro metalúrgico

Estructuras metálicas  
Piping  
Recipientes de acumulación  
Recipientes sometidos a presión



• Sucursal Neuquén • [martin@metalurgicaalbase.com.ar](mailto:martin@metalurgicaalbase.com.ar) • +54 9 299 5286035  
[www.metalurgicaalbase.com.ar](http://www.metalurgicaalbase.com.ar)

## Maximizamos el potencial de tu negocio

- Auditoría externa
- Auditoría interna
- Impuestos
- Payroll
- Outsourcing
- Data Analytics



Villegas 780, Cipolletti (RN)  
 contacto@estudiorizza.com  
 +54 299 403 2030  
 +54 299 658 1416  
 www.estudiorizza.com




ventas@crexellsa.com.ar  
[www.crexellsa.com](http://www.crexellsa.com)

ISO 9001: 2008  
 ISO 14001: 2004  
 OHSAS 18001: 2007  
 BUREAU VERITAS  
 CERTIFICATION



VALLE MEDIO

## Río Negro impulsa proveedores para el VMOS

**El gobierno realizó en Choele Choel un nuevo encuentro para acercar oportunidades vinculadas al proyecto.**

El Gobierno de Río Negro realizó en Choele Choel un nuevo encuentro de desarrollo de proveedores vinculado al proyecto Vaca Muerta Oil Sur (VMOS), con el objetivo de acercar información

sobre el avance de la iniciativa y las oportunidades que podría generar para empresas y prestadores de servicios de la región.

La actividad se desarrolló en el Aula Magna del Centro de Especialización en Asuntos Económicos Regionales (CEAER) y reunió a autoridades provinciales, cámaras empresarias y representantes institucionales del Valle Medio. La convocatoria fue organizada por el CEAER, VMOS y la Secretaría de Energía y Ambiente provincial.

Durante la jornada se presentaron los principales avances vinculados al proyecto y el alcance de las obras asociadas a las Estaciones de Bombeo 1 y 2, además de espacios de intercambio entre empresas, funcionarios y actores locales interesados en integrarse a la cadena de valor energética.

Desde la provincia señalaron que este tipo de encuentros forman parte de una estrategia orientada a fortalecer la participación de proveedores rionegrinos en los grandes proyectos energéticos que avanzan en el territorio provincial.

En ese marco, el Valle Medio aparece como una de las regiones con potencial para ampliar su participación en servicios, logística y actividad comercial asociada al crecimiento de Vaca Muerta y del sistema exportador de petróleo.

La actividad también permitió compartir información técnica y operativa sobre las futuras demandas que podría generar el VMOS a medida que avanza la ejecución de las obras.

Según indicaron desde la organización, uno de los objetivos centrales es que las empresas regionales puedan anticiparse a los nuevos requerimientos de la industria energética y prepararse para competir dentro de un esquema de mayor actividad e inversiones vinculadas al desarrollo hidrocarbúrico de Río Negro.

La convocatoria reunió representantes de distintas localidades del Valle Medio y reflejó el interés creciente que despiertan los proyectos energéticos en las economías regionales, especialmente por el potencial impacto en empleo.



**Dra. María Pirola**

Porque el vínculo que los une es **nuestra mejor medicina.**

Cuidados amables para perros y gatos +7 años

Medicina integrativa

Acompañamiento emocional



www.veterinariaholisticapirola.com  
@veterinaria.pirola  
+54-298-455-2222

CPEC

# C.E.M.

Centro de Entrenamiento Móvil.

www.cpeccsp.com.ar @cpec.capacitacion

ANDAMIOS  
-  
GASES  
-  
CONFINADOS  
-  
ALTURA

# ES MÁS QUE ESTUDIAR

# ES LO QUE SIGUE

## Elegí una Universidad con una comunidad de:

**+90.000**  
estudiantes

**+110.000**  
egresados/as

Conocé la oferta académica

INSCRIPCIONES ABIERTAS

Centro de Apoyo Universitario Neuquén

📍 Salta 340 📞 2994 22 2036

UNIVERSIDAD **SIGLO 21**

## RÍO NEGRO

## Los Menucos avanza con nuevos proyectos mineros

Provincia, superficiarios y empresa analizaron tareas de prospección vinculadas a proyectos de oro y plata.

El Gobierno de Río Negro participó en Los Menucos de un encuentro junto al Municipio, superficiarios y representantes de Aurora del Norte SRL para presentar los alcances de las próximas tareas

de prospección de los proyectos mineros Aurora 1 y 2, ubicados al norte de la Meseta de Somuncura.

La reunión permitió acercar información sobre esta etapa inicial de exploración y fortalecer el diálogo con actores vinculados territorialmente a la zona de los proyectos, emplazados a unos 40 kilómetros al sudeste de Los Menucos.

Durante el encuentro se detallaron las actividades previstas para la etapa de prospección, entre ellas trabajos de reconocimiento geológico superficial, muestreos geoquímicos de suelo, sedimentos y rocas, además de cartografía geológica y relevamientos geofísicos no invasivos.

Según se explicó, estas tareas buscan reunir información preliminar sobre el potencial mineral del área, especialmente asociado a oro y plata, sin contemplar actividad extractiva ni explotación minera.

Desde la provincia señalaron que la iniciativa se enmarca dentro de una política orientada a acompañar el desarrollo minero

con presencia estatal, control, reglas claras y diálogo con las comunidades y superficiarios.

Aurora del Norte SRL adelantó además que proyecta avanzar con un esquema de desarrollo territorial que contemple contratación progresiva de mano de obra local y articulación con proveedores regionales vinculados a servicios, logística, transporte y mantenimiento.

Del encuentro participaron representantes del Municipio, referentes de la Secretaría de Minería provincial, técnicos de la empresa y superficiarios de la zona.

La Provincia destacó además que este tipo de instancias buscan generar condiciones para que el desarrollo minero avance con planificación y participación local.

Actualmente, Río Negro cuenta con distintos proyectos metalíferos en etapas de prospección y exploración distribuidos en diferentes regiones del territorio provincial. Algunos de gran magnitud y potencial exportador.



**JA - MA**<sup>®</sup>  
Distribuidora de agua envasada

- ✓ SERVICIO DE ENTREGA A DOMICILIOS, EMPRENDIMIENTOS Y EMPRESAS
- ✓ VENTA Y DISTRIBUCIÓN DE AGUA Y SODA
- ✓ ALQUILER DE DISPENSER FRIO/CALOR

SOLICITE EL SERVICIO AL  
**2994105544 | 2996019825**  
**299 - 4894742**  
✉ [distribuidorajama@outlook.com](mailto:distribuidorajama@outlook.com)

CONTAMOS CON POSNET




**SI NO SE COMUNICAN NO PRODUCEN**  
En operaciones críticas, la comunicación no es opcional




Seguinos   
EYC Electrónica y Comunicaciones

[WWW.EYCSRL.COM](http://WWW.EYCSRL.COM)



## LA VERSATILIDAD DE UNA NUEVA GENERACIÓN.

**ATEGO**

1721 AUTOMATIZADO NUEVA GENERACIÓN

- Hecho en Argentina.
- Caja automatizada Nueva Generación de 8 marchas con comando al volante.
- Seguridad: ABS + EBD + ASR + Asistente de arranque en pendiente + ESP.
- Arranque **Keyless Go** con botón.
- Confort: freno motor Top Brake, control de velocidad cruce Tempomat, volante multifunción, computadora de abordo, espejos calefaccionados con regulación eléctrica, espejo frontal, asiento neumático regulable.

Mercedes-Benz  
Camiones de confianza.



Taraborelli Concesionario Oficial. Casa Central: Ruta de Circunvalación & Casimiro Gómez - Neuquén.  
Tel: 0810-122-1700 Sucursal: Luis Piedra Buena 5950 - San Carlos de Bariloche. Tel: (294) 4369004

VÁLIDO PARA ATEGO 1721 AUTOMATIZADO. FOTO NO CONTRACTUAL. LAS CARACTERÍSTICAS DEL VEHÍCULO PUEDEN VARIAR SIN PREVIO AVISO. ORIGEN DEL VEHÍCULO: ARGENTINA. PARA MÁS INFORMACIÓN Y CONDICIONES O LIMITACIONES APLICABLES, CONSULTE EN [WWW.MERCEDES-BENZ-TRUCKS.COM.AR](http://WWW.MERCEDES-BENZ-TRUCKS.COM.AR) MERCEDES-BENZ CAMIONES Y BUSES S.A.U. CUIT: 30-71634944-2.

## ENERGÍA NUCLEAR

## Atucha II podrá operar hasta 2036

La ARN renovó por diez años la licencia de operación de la central nuclear más potente del país.

La Autoridad Regulatoria Nuclear (ARN) otorgó a Nucleoeléctrica Argentina una nueva licencia de operación para la central nuclear Atucha II, habilitando el funcionamiento del reactor has-

ta mayo de 2036. La medida representa un nuevo paso para la continuidad operativa de una de las principales unidades de generación eléctrica del país.

La renovación fue oficializada mediante la resolución 135 de la ARN, luego de la solicitud presentada por Nucleoeléctrica el pasado 3 de marzo. Con esta decisión, la empresa estatal podrá continuar operando la central durante los próximos diez años, bajo supervisión del organismo regulador.

Atucha II es la tercera central nuclear construida en Argentina y la unidad de mayor potencia instalada del sistema nuclear nacional, con una capacidad de diseño de 745 MW brutos. El reactor alcanzó su primera criticidad en 2014 y comenzó a operar comercialmente en 2016, año en el que recibió su primera licencia de operación por un período de cinco años.

Desde entonces, la ARN otorgó distintas prórrogas sujetas al cumplimiento de acciones correctivas, controles técnicos y tareas de mejora operativa su-

pervisadas por el organismo. La última extensión había sido aprobada en febrero de 2024 y vence el 26 de mayo de este año.

La nueva autorización llega además pocos meses después de que la ARN habilitara nuevamente a la central a operar al 100% de su potencia, luego de varios años de funcionamiento parcial debido a inconvenientes detectados en una de las bombas de circulación de agua pesada del circuito primario.

Durante ese período, equipos técnicos y profesionales de Nucleoeléctrica realizaron trabajos progresivos de corrección y adecuación bajo seguimiento del ente regulador, permitiendo recuperar gradualmente los niveles normales de operación del reactor.

La ARN es el organismo encargado de otorgar, supervisar, suspender o revocar las licencias vinculadas a la construcción y operación de centrales nucleoelectricas en Argentina, consideradas instalaciones de máxima complejidad dentro del sistema regulatorio nacional.

## HORIZON

Soluciones profesionales en topografía para sectores de infraestructura, energía y urbanismo.

**NUESTROS SERVICIOS**

- ✓ Relevamiento Planialtimétrico.
- ✓ Replanteos Topográficos.
- ✓ Georreferenciación.
- ✓ Cálculo de Volúmenes.
- ✓ Análisis y delimitación del Terreno.

**CONTACTO** ▼

horizontop.com.ar

horizon\_top



Contactanos por WhatsApp

# El socio ideal de la industria



**Horarios**  
Lunes a viernes de 9 a 18h.  
Sábados de 9 a 12:30h.

f Zapata Goma @ zapatagoma

**MENDOZA**  
Casa Central: Salta 745, Ciudad  
ventas@zapatagoma.com.ar  
0261 4252138 / 0261 4257979  
☎ 261 667 6370

**NEUQUÉN**  
San Martín 1175, Ciudad  
sucneuquen@zapatagoma.com.ar  
0299 4487729  
☎ 299 427 8135





## ¡TU AHORRO, NUESTRO COMPROMISO!

**ALIMENTOS | BEBIDAS | LIMPIEZA**  
Neuquén, Patagonia Argentina

✉ [info@faromayorista.com.ar](mailto:info@faromayorista.com.ar) ☎ +54 9 299 515 7835 🌐 [faromayorista.com.ar](http://faromayorista.com.ar)

## INVERSIONES

## Tango Energy suma áreas en suelo rionegrino

**El decreto incluye nuevas concesiones, inversiones piloto y continuidad operativa en bloques estratégicos.**

El Gobierno de Río Negro autorizó la cesión de áreas hidrocarburíferas de Vista Energy a Tango Energy y aprobó nuevas concesiones no convencionales para ampliar el desarrollo de Vaca Muerta dentro del territorio provincial.

La medida fue oficializada mediante el Decreto 509/26 y alcanza la totalidad de los derechos y obligaciones sobre las concesiones de explotación de Entre Lomas, Jarilla Quemada, Jagüel de los Machos, 25 de Mayo-Medanito Sudeste y Charco del Palenque, además de concesiones de transporte vinculadas a gas y petróleo.

En paralelo, el decreto aprobó la reconversión de Charco del Palenque, Jarilla Quemada y Entre Lomas en Concesiones de Explotación No Convencional de Hidrocarburos (CENCH), con una vigencia de 35 años

contados desde marzo de 2026. Las áreas reconvertidas se ubican sobre la ventana petrolera de Vaca Muerta y abarcan en conjunto más de 600 kilómetros cuadrados. El esquema inicial contempla inversiones por 66 millones de dólares destinadas a una etapa piloto orientada a reducir riesgos geológicos y validar el potencial productivo de los bloques.

La secretaria de Hidrocarburos de Río Negro, Mariela Moya, sostuvo que la provincia busca consolidar su posicionamiento dentro del desarrollo shale de la Cuenca Neuquina mediante nuevos proyectos, mayor actividad e incorporación de capacidades técnicas.

El plan piloto de Charco del Palenque prevé la perforación de dos pozos horizontales entre 2027 y 2028, con inversiones estimadas en 32 millones de dólares. En caso de resultados positivos, el desarrollo posterior podría incorporar 66 pozos adicionales junto con infraestructura de superficie.

En Jarilla Quemada, el programa inicial contempla un pozo

vertical con rama lateral, con una inversión cercana a los 17 millones de dólares. Si el piloto arroja resultados favorables, el área podría avanzar hacia un desarrollo de otros 29 pozos.

Por su parte, en Entre Lomas la reconversión alcanza parcialmente una superficie de 255,6 kilómetros cuadrados, equivalentes al 77% del área total. Allí también se proyecta una etapa piloto entre 2027 y 2029 con inversiones por 17 millones de dólares y potencial expansión mediante 29 pozos adicionales.

Uno de los aspectos centrales del esquema aprobado es la utilización de infraestructura convencional ya existente dentro de las áreas. Según la provincia, esto permitirá acelerar el inicio de actividades y aprovechar capacidades instaladas en bloques maduros.

Moya indicó además que el avance de nuevos proyectos no convencionales genera oportunidades para empresas proveedoras, servicios locales y trabajadores rionegrinos vinculados

a la cadena de valor energética. La funcionaria sostuvo que el crecimiento del shale exige mayor especialización técnica, capacitación y desarrollo de proveedores capaces de responder a estándares operativos más complejos.

“Río Negro viene dando pasos firmes para consolidar su lugar en Vaca Muerta”, señaló Moya, quien remarcó que la provincia busca combinar inversión privada, control regulatorio y participación local dentro de la nueva etapa de expansión hidrocarburífera.

Además de las nuevas concesiones, el decreto también incluye la continuidad de las operaciones convencionales actualmente activas en las áreas involucradas.

Esto permitirá sostener producción e infraestructura existente mientras avanzan las etapas piloto no convencionales, combinando actividad shale con recuperación convencional dentro de un mismo esquema operativo. TanGo Energy Argentina surgió en 2024 y en 2025 adquirió las operaciones de Petrolera Aconcagua.

## BOMBAS CIMMA S.A.S



### NOSOTROS

somos una empresa argentina dedicada al diseño, fabricación, reparación y comercialización de bombas a engranajes industriales, con camisas recambiables y KIT DE REPARACIÓN

### BOMBAS



### KIT DE REPARACIÓN

una bomba de por vida con solo cambiar el interior.



### SERVICIOS

- Fabricación de bombas de engranajes.
- Venta y reparación de todo tipo de bombas.
- Fabricación y venta de repuestos.
- Mantenimiento a empresas
- Alquiler de equipos de bombeo
- Colocación de equipos de bombeo en camiones.
- Sistema de filtrado.
- Instalaciones de equipos y cañerías en planta.

### DATOS

#### DE CONTACTO

+54 11 6062-9176  
+54 9 11 155-183-94553

ventas@bombascimmasas.com  
administración@bombascimmasas.com

www.bombascimmasas.com @bombas\_cimma

# NEUQUEN

CASA CENTRAL

☎ 299-522-2254



**ACCESORIOS  
REPUESTOS**



**TALLER  
BULONERÍA**

- SUS. NEUMÁTICA-FUELLES
- BALANCINES Y PERNOS
- PLATOS DE ENGANCHE
- SISTEMA DE FRENOS
- ELSINGAS PLANAS
- LÍNEA ATACARGA
- TALLER DE ELASTICOS
- METALÚRGICA

**AÑELO**  
NUEVA SUCURSAL

☎ 299-522-2254

📍 RUTA PROV. 7 KM 62  
PUNTA DE SIERRA -  
TRATAYEN

LUNES A VIERNES 8:00 A 17:00 HS.

ABRIMOS DE LUNES A VIERNES  
DE 8:30 A 13:00 - DE 14:00 A 17:30 HORAS  
ALASKA 5953 (EX RUTA 22 - ACC. AEROPUERTO)

## INVERSIONES

## YPF presentó un RIGI por US\$ 25.000 millones

El proyecto apunta a expandir exportaciones de crudo y alcanzar 240.000 barriles diarios hacia 2032.



YPF presentó formalmente ante el Régimen de Incentivo para Grandes Inversiones (RIGI) el proyecto denominado LLL Oil, una iniciativa que contempla inversiones por 25.000 millones de dólares para acelerar el desarrollo exportador de petróleo en Vaca Muerta.

El anuncio fue realizado por el presidente y CEO de la compañía, Horacio Marín, quien destacó que se trata del proyecto hidrocarburífero de mayor escala presentado hasta el momento dentro del régimen.

La iniciativa prevé el desarrollo integrado de cinco áreas geográficamente contiguas ubicadas en la formación no convencional neuquina: La Angostura Norte, La Angostura Suroeste, La Angostura Sur I, La Angostura Sur II y Barreal Grande.

Según las proyecciones de YPF,

el proyecto alcanzará un plateau de producción de 240.000 barriles diarios de petróleo hacia 2032. La totalidad del crudo producido estará destinada al mercado de exportación y será evacuada a través del oleoducto Vaca Muerta Oil Sur (VMOS).

Marín sostuvo que el proyecto permitirá generar exportaciones por más de 100.000 millones de dólares a lo largo de toda su vida útil. Además, estimó que hacia 2032 las exportaciones anuales vinculadas a LLL Oil rondarán los 6.000 millones de dólares.

El desarrollo contempla la perforación de 1.152 pozos y la generación de aproximadamente 6.000 puestos de trabajo directos durante las distintas etapas de ejecución.

Uno de los ejes centrales del esquema presentado por YPF es la integración operativa de las cinco áreas. El proyecto prevé compartir instalaciones de superficie, equipos de perforación, sets de fractura e infraestructura logística vinculada al abastecimiento de arena y agua, entre otros recursos.

La compañía también indicó que el gas natural asociado que se produzca en los bloques será destinado al abastecimiento del mercado interno.

La iniciativa se encuentra directamente vinculada al desarrollo del VMOS, el sistema de transporte y exportación de petróleo que conectará Vaca Muerta con la costa atlántica rionegrina. Según el cronograma actual, el

oleoducto comenzará a operar hacia fines de este año con una capacidad inicial de transporte de 180.000 barriles diarios.

El plan de expansión del VMOS prevé incrementar progresivamente esa capacidad hasta alcanzar 550.000 barriles diarios durante 2027, con posibilidad técnica de llegar a un pico de 720.000 barriles diarios si las condiciones del mercado internacional lo demandan.

Tras el anuncio, el gobernador de Neuquén, Rolando Figueroa, destacó el alcance estratégico de la inversión y vinculó el crecimiento de Vaca Muerta con una política de largo plazo basada en infraestructura energética y reinversión de recursos provinciales.

“Vamos a llevar nuestra energía al mundo”, expresó el mandatario a través de sus redes sociales, donde remarcó que el desarrollo de Vaca Muerta forma parte de una política de Estado impulsada por la provincia para consolidar inversiones de largo plazo y fortalecer el perfil exportador del sector energético argentino.



# DESAGOTE RAPIDITO®



GESTIÓN  
AMBIENTAL

RI 14001-9283

IRAM-ISO  
14001:2015



PROVIEDOR NEUQUINO  
CERTIFICADO

**ALCANCE DE LA CERTIFICACIÓN**  
Servicio de carga, transporte  
y descarga de residuos  
líquidos y semisólidos con  
camión atmosférico.  
Desagote de piletas, pozos  
ciegos y cámaras sépticas.  
Destape de cañerías.



NEUQUÉN - PLOTTIER - AÑELO  
CIPOLLETTI - BARDAS DEL MEDIO

**¡NUEVO SERVICIO HABILITADO!**  
Transporte de residuos  
especiales en Neuquén.  
Categorías: Y7 - Y8 - Y19  
Buscanos en el M.E.R.E.

+54 9 2994 04-2960

info@desagoterapidito.com.ar

Félix San Martín 1850, Neuquén  
(Base operativa Plottier y Neuquén)

**ESTRATEGIAS  
ESTRUCTURALES**

Ingeniería + Arquitectura industrial y hospitalaria

30 años  
de experiencia  
en el sector

+54 11 4992-3193

Remedios 2668, CABA

www.estrategiasestructurales.com.ar

info@estrategiasestructurales.com.ar

Ingeniería  
+ Arquitectura  
industrial y  
hospitalaria

## CONTRATISTAS

## Denuncias por deudas en obras vinculadas al VMOS

**Proveedores reclaman pagos millonarios y cuestionan controles sobre contratistas que operan en el proyecto.**

Un conflicto por presuntas deudas millonarias y cheques rechazados comenzó a generar preocupación dentro de la cadena de valor vinculada a Vaca Muerta y a proyectos estratégicos de infraestructura energética. Diversas empresas proveedoras denunciaron incumplimientos de pago por parte de MEGSA Intercon Especializada S.A.U., una firma de origen mexicano que participa en obras asociadas a Puerto Rosales y al desarrollo del VMOS en Río Negro.

Los reclamos comenzaron a tomar estado público meses atrás en Bahía Blanca, donde varias compañías locales señalaron atrasos, incumplimientos y rechazo de cheques vinculados a trabajos realizados para Oil Tanking.

Según informó el portal Vaca Muerta News, empresarios afectados estiman que la deuda acu-

mulada superaría los 2.000 millones de pesos. Las denuncias involucran servicios de transporte, logística, montajes industriales, arenado, pintura y provisión de personal, entre otros rubros.

Dante Lange, titular de la empresa Vía 51, afirmó que el pasivo con su firma ronda los 150 millones de pesos y explicó que el esquema de incumplimientos incluyó cheques diferidos rechazados luego de varios meses de demora en los pagos.

Con el avance del conflicto, el foco de los cuestionamientos comenzó a dirigirse hacia AESA, la compañía del grupo YPF que incorporó a MEGSA dentro de la cadena de contratación de los proyectos.

Los proveedores afectados plantean interrogantes sobre los mecanismos de evaluación financiera aplicados antes de adjudicar contratos de gran magnitud a la firma mexicana. Según señalaron, MEGSA fue constituida en agosto de 2023 con un capital social de 500.000 pesos.

La falta de respuestas concretas



por parte de AESA frente a los reclamos también incrementó el malestar entre las empresas afectadas. Algunos proveedores consideran que existe una responsabilidad compartida debido al rol que ocupa la compañía dentro de la estructura contractual de las obras.

La situación tomó una dimensión mayor debido a que MEGSA también participa en tareas vinculadas al proyecto VMOS, la iniciativa de transporte y exportación de crudo impulsada por un consorcio integrado por YPF, Vista, Pan American Energy y Chevron, entre otras compañías.

Mientras la contratista continúa

operando en Allen, varias pymes aseguran atravesar una situación financiera crítica producto de facturas impagas y obligaciones fiscales que continúan acumulándose.

Ezequiel Roth, representante de Impermax Servicios Industriales, sostuvo que su empresa recibió un cheque rechazado luego de finalizar tareas realizadas durante 2025. Según explicó, el corte en la cadena de pagos generó consecuencias financieras y fiscales difíciles de afrontar para compañías de menor escala.

Hasta el momento, ni el consorcio VMOS ni las operadoras involucradas emitieron comunicados públicos sobre el alcance del conflicto o eventuales mecanismos de regularización.

El caso comenzó a instalar interrogantes dentro del sector sobre la solidez financiera de algunos contratistas que participan en proyectos energéticos de gran escala y sobre la vulnerabilidad que enfrentan las pymes proveedoras frente a interrupciones en la cadena de pagos.

**Tenemos la solución a la movilidad de tu negocio.**

**Consultá por nuestra flota de Pick up y SUV.**

[www.oilbull.com.ar](http://www.oilbull.com.ar)
☎ 2994 15-8497
✉ [comercial@oilbull.com.ar](mailto:comercial@oilbull.com.ar)
📍 Solalíque 525, Neuquen

# ENERGÍA PARA LA ENERGÍA

COMBUSTIBLES, LOGÍSTICA Y LUBRICANTES PARA LA INDUSTRIA DEL PETRÓLEO

**Hot Refueling**

Repastaje directo en campo para operaciones continuas, con autonomía energética y cero interrupciones.

**Combustible a Granel**

Suministro en grandes volúmenes, con respuesta inmediata gracias a 3 graneleros ubicados en la ciudad de Añelo y Centenario.

**Lubricantes Mayorista**

Distribuimos la línea Shell para motores, turbinas, sistemas hidráulicos y flotas; y ofrecemos soporte integral a nuevos lubricentos.

[www.lacolonia.com.ar](http://www.lacolonia.com.ar)  
NEUQUÉN Y RÍO NEGRO | PATAGONIA ARGENTINA

LACOLONIA  
estaciones y servicios

## INNOVACIÓN EN VACA MUERTA

## IA Week Neuquén 2026: la inteligencia artificial reunió

Crece el perfil de Neuquén como nodo regional de innovación, IA y economía del conocimiento.

Durante tres jornadas consecutivas, el ENE – Polo Tecnológico de Neuquén se convirtió en uno de los principales escenarios del país para debatir, aprender y experimentar sobre inteligencia arti-

cial aplicada a la vida real. IA Week Neuquén 2026 reunió a miles de inscriptos, empresas, estudiantes, emprendedores, organismos públicos y referentes tecnológicos en un evento que dejó una fuerte señal sobre el presente y el futuro de la transformación digital en la región.

La iniciativa fue impulsada por el ecosistema del Polo Tecnológico junto a distintos actores vinculados a la innovación y la economía del conocimiento, con un fuerte acompañamiento de la Municipalidad de Neuquén, que tuvo una participación activa en el desarrollo del evento y reafirmó su compromiso con el crecimiento de la ciudad como polo regional de innovación, tecnología y formación vinculada a la economía del conocimiento.

El evento también contó con el acompañamiento de la SAIA e IFES, junto a otras organizaciones vinculadas al desarrollo y difusión de inteligencia artificial en Argentina, consolidando una articulación entre sector público, educativo, tecnológico y empresarial

pocas veces vista en la región.

Entre los principales organizadores y articuladores estuvieron Diego Manfio, Titular de Ingeniería SIMA y Fundador del Polo Científico Tecnológico de Neuquén, junto a Gustavo Cabrera, Director de IFES, y un amplio equipo técnico y organizativo que trabajó durante meses para desarrollar una agenda abierta, federal y enfocada en aplicaciones concretas de inteligencia artificial.

El objetivo del evento fue claro desde el inicio: acercar la inteligencia artificial a todos los sectores y demostrar que ya no se trata de una tecnología del futuro, sino de herramientas que hoy impactan directamente en empresas, industrias, educación, comunicación, marketing, procesos administrativos y toma de decisiones.

A lo largo de las tres jornadas se desarrollaron paneles, talleres, demostraciones y charlas sobre automatización de procesos, IA generativa, productividad, programación, análisis de datos, educación, creación de contenidos,

## a miles de personas y dejó señales del futuro regional

innovación aplicada a empresas y nuevas tecnologías vinculadas a la industria energética y productiva.

También hubo espacio para debatir sobre ética, capacitación profesional, impacto laboral y la necesidad de adaptación frente a un escenario tecnológico que evoluciona a gran velocidad.

Uno de los aspectos más destacados fue la diversidad de perfiles presentes.

En los auditorios convivieron desarrolladores, empresarios, docentes, estudiantes, startups, referentes del sector energético y profesionales independientes, generando un ecosistema de intercambio poco habitual en eventos tradicionales.

Además de las actividades académicas y técnicas, IA Week funcionó como un importante espacio de networking y vinculación estratégica para empresas regionales, instituciones y emprendedores que comenzaron a explorar nuevas oportunidades de colaboración e implementación de herramientas de inteligencia artificial.

La fuerte presencia institucional de la Municipalidad de Neuquén durante las jornadas reforzó además el mensaje de que la innovación tecnológica y la economía del conocimiento forman parte del desarrollo estratégico que busca impulsar la ciudad hacia los próximos años, acompañando iniciativas que conecten educación, industria, emprendedurismo y transformación digital.

La participación de organizaciones vinculadas al desarrollo tecnológico y educativo reforzó también el posicionamiento de Neuquén como un polo regional de innovación conectado tanto con la economía del conocimiento como con industrias estratégicas como energía y Oil & Gas.

Más allá de las plataformas o herramientas específicas, el gran mensaje que dejó IA Week Neuquén 2026 fue cultural: la inteligencia artificial no viene a reemplazar el talento humano, sino a potenciar capacidades, optimizar procesos y abrir nuevas oportunidades para quienes decidan capacitarse y adaptarse.

Con esta primera gran edición, Neuquén mostró que la conversación sobre inteligencia artificial ya forma parte del presente productivo y empresarial de la Patagonia.

Por:  
**Pablo González**  
Director de PG Marketing y Comunicación

Brindamos un servicio integral de

## SEGURIDAD E HIGIENE LABORAL

- ✓ Capacitación en manejo seguro de autoelevadores
- ✓ Estudios y muestreos de ambiente laboral
- ✓ Gestión de seguridad e higiene laboral
- ✓ Estudios ergonómicos
- ✓ Peritajes laborales

Bases operativas:  
CABA y ALTO VALLE  
**ALCANCE A  
TODO EL PAÍS**

INCORPORAMOS

### CONTROL DE CONTRATISTAS

Nos aseguramos un adecuado control de los proveedores, mediante una plataforma web gestión controlando los riesgos de la terciarización o subcontratación.

**COMUNICAR  
SEGURIDAD**

info@comunicarseguridad.com.ar  
www.comunicarseguridad.com.ar  
298-479 2951 / 11-55671324 / 11-59484415

**IS** **INGESUD**  
ESTRUCTURAS & GEOTECNIA

[www.ingesud.com.ar](http://www.ingesud.com.ar)

[in](#) [ig](#) [f](#) **INGESUD SRL**

**LA TRANQUILIDAD  
DE SABER  
DÓNDE FUNDAMOS  
NUESTROS PROYECTOS.**

**ESTUDIOS DE SUELOS:**  
Contamos con un completo Laboratorio de Suelos para diversos ensayos, con equipos modernos y certificados.

- También realizamos:
- Control de compactación de suelos.
  - Ensayos No Destructivos (END) en estructuras de Hormigón Armado.
  - Pruebas de carga.
  - Topografía.
  - Proyectos de obras de Infraestructura.
  - Diseño y Cálculo de Estructuras de Hormigón Armado y Estructuras Metálicas.

info@ingesud.com.ar 298 491-6441 • 298 440-1656 Don Bosco 1245, Gral. Roca.

Miembros de **AIE** (Asoc. de Ingenieros Estructurales), **SAIG** (Soc. Argentina de Ingeniería Geotécnica), **AAC** (Asoc. Argentina de Carreteras).



FIRME | ESTRATÉGICO | CONFIABLE

**2995286480**

GESTORÍA EN CONTROL DOCUMENTAL PARA OPERADORAS Y CONTRATISTAS DE LA INDUSTRIA PETROLERA, MINERA Y GASIFERA.



**GREEN TOWER Suites**

DIAG. 25 DE MAYO 273 ESQ. INDEPENDENCIA

GTS es Wellness. Un edificio que promueve, desde su arquitectura y diseño, un estilo de vida saludable y de bienestar.

ENTREGA 2027

- Monoambientes y 1 Dormitorios
- Sum y Terraza Verde
- Piscina y Solarium
- Vistas Increíbles

**SAFIAR** OBRAS Y DESARROLLOS INMOBILIARIOS

www.safiar.com.ar /safiar  
+54 9 299 633 1806

ENTREVISTA

# Conectando Vaca Muerta y la evolución del networking:

Más de 1.000 participantes reflejaron el crecimiento del evento y las nuevas dinámicas de negocios en Neuquén.

En el marco de una nueva edición de Conectando Vaca Muerta, se consolida un modelo de encuentro que refleja con claridad el momento que atraviesa la industria energética en la región. Con más de 1.000 participantes, esta quinta edición no solo marca un crecimiento en convocatoria, sino también una transformación en la forma en que las empresas se vinculan dentro del ecosistema de Vaca Muerta.

Durante la jornada, dialogamos con Lucas Albanesi, uno de los impulsores del evento, quien compartió su mirada sobre la evolución del encuentro y el rol estratégico que cumple hoy en la industria.

Albanesi remarca que el contexto actual es muy distinto al de los inicios. "Cuando realizamos la primera edición, hace cuatro años, la



realidad de la industria era otra. Hoy las expectativas de crecimiento son mayores y eso se refleja directamente en la participación. Superar los 1.000 asistentes habla de una necesidad concreta de vinculación entre empresas", señala.

Lejos de posicionarse como un evento académico tradicional, Conectando Vaca Muerta se estructura sobre un eje claro: generar conexiones reales que puedan traducirse en oportunidades de negocio. Si bien cuenta con una agenda de charlas y disertaciones, el foco principal está puesto en facilitar encuentros entre empresas, proveedores y actores clave de la cadena de valor.



En este sentido, uno de los factores diferenciales ha sido la incorporación de herramientas tecnológicas que potencian la eficiencia del networking. A través de una plataforma digital, los participantes pueden acceder previamente al listado de asistentes, solicitar reuniones y coordinar encuentros de 15 minutos durante el evento. Esta dinámica permite optimizar tiempos y aumentar la calidad de las interacciones.

A esto se suma el desarrollo del espacio de grandes compradores, una iniciativa que vincula directamente a empresas operadoras, compañías de servicios y logística con proveedores, especialmente

del denominado tercer anillo de la industria. La posibilidad de acceder a responsables de compras y abastecimiento dentro de un mismo ámbito representa un valor significativo para quienes buscan insertarse o escalar dentro del sector. Al proyectar el futuro de la industria, Albanesi identifica un desafío central: la competitividad.

En un escenario donde la estructura de costos se vuelve cada vez más exigente, las empresas deben afinar sus procesos internos para poder responder a la demanda del mercado. "El análisis de costos tiene que ser cada vez más preciso. Solo así se puede ser competitivo y acompañar el nivel de exi-

# hacia la generación de oportunidades reales

gencia que hoy tiene la industria", explica. Otro de los puntos clave tiene que ver con la comprensión de la dinámica del sector. Muchas empresas que buscan ingresar en Vaca Muerta cometen el error de apuntar directamente a las operadoras, sin considerar la estructura real de la cadena de valor. En la práctica, gran parte de las contrataciones se canalizan a través de intermediarios y diferentes niveles de proveedores. En este marco, comprender el funcionamiento de los tres anillos de

la industria resulta fundamental para definir una estrategia de ingreso adecuada. Saber a quién venderle, en qué segmento posicionarse y cómo construir una propuesta de valor competitiva son aspectos determinantes para lograr una inserción efectiva. Asimismo, se abren oportunidades relevantes en la articulación entre empresas locales y aquellas provenientes de otras regiones del país. Mientras que provincias con mayor desarrollo industrial cuentan con una base productiva más

consolidada, Neuquén presenta espacios de crecimiento en distintos rubros, lo que habilita escenarios de complementariedad y generación de sinergias. La evolución de Conectando Vaca Muerta deja en evidencia una tendencia clara: el crecimiento de la industria no depende únicamente de factores técnicos o financieros, sino también de la capacidad de las empresas para vincularse de manera estratégica. En un entorno cada vez más dinámico, generar relaciones, comprender el eco-

sistema y construir redes sólidas se vuelve tan importante como la oferta de productos o servicios. En este contexto, eventos como este se posicionan no solo como espacios de encuentro, sino como verdaderas plataformas de desarrollo para el entramado productivo regional.

Por:  
**Pablo González**  
Director de PG Marketing y Comunicación



+54 299 505-8500 | www.bewaterarg.com

Phoenix Services

www.phoenixservices.com.ar

@ phoenixservicesarg f phoenixservices

Frontera 2454 / Neuquén / Mail: phoenix@phoenixservices.com.ar

Ventas: +54 9 299 4050380 / +54 9 2995796776 / +54 9 2994048178 / +54 9 299 631 6807

## Ofrecemos soluciones innovadoras que transforman espacios

CONSULTÁ PLAN Congelar

Aberturas de PVC, aluminio y chapa

Revestimientos y cerramientos en PVC

Barandas

Mamparas

Cortinas

☎ 299 5179997 | @ ventas@aberturas.com.ar

📍 Marconi 1651 - Parque Industrial Cipolletti (R.N.)

ABERTURAS DE ALUMINIO + PVC

+50 AÑOS INNOVANDO CON CALIDAD Y COMPROMISO

¡Seguinos para más información!

aberturas.com.ar

INDUSTRIA

# Continental avanza en Vaca Muerta junto a PAE

**El acuerdo incluye participación en áreas no convencionales y busca acelerar el desarrollo shale oil.**

Pan American Energy (PAE) y Continental Resources firmaron el acuerdo definitivo de asociación para avanzar en el desarrollo de cuatro bloques de shale oil en Vaca Muerta, luego de obtener las autorizaciones correspondientes por parte de las provincias de Neuquén y Río Negro.

La operación había sido anunciada en enero y contempla el ingreso de Continental con el 20% de participación en las áreas Coirón Amargo Sureste, Bandurria Centro y Aguada Cánepa, ubicadas en Neuquén, además de Loma Guadalosa, en Río Negro.

PAE continuará como operador y socio mayoritario en todos los bloques, mientras que Continental aportará experiencia en operaciones no convencionales desarrolladas en Estados Unidos. La compañía norteamericana es

una de las principales productoras independientes de petróleo y gas de ese país. Fundada por Harold Hamm, Continental Resources posee operaciones en formaciones como Bakken y Anadarko, y registra una producción cercana a los 500.000 barriles equivalentes diarios, además de más de 5.200 pozos operados.

La firma ya había dado un paso previo en la Cuenca Neuquina en noviembre pasado, cuando adquirió a Pluspetrol el 90% de participación en el

bloque Los Toldos II Oeste.

El acuerdo fue firmado por Doug Lawler, presidente y CEO de Continental Resources, quien durante el CERAWEEK 2026 reafirmó el interés de la compañía por Vaca Muerta y destacó el potencial de la formación argentina.

“La calidad de la roca es sobresaliente”, afirmó Lawler durante su exposición en Houston, donde comparó las características geológicas de Vaca Muerta con algunos de los principales desarrollos shale

de Estados Unidos, como Bakken, Eagle Ford y Permian Basin.

El ejecutivo también sostuvo que la producción shale estadounidense podría estabilizarse o comenzar a declinar en los próximos años, escenario en el que Vaca Muerta podría ocupar un rol relevante dentro de la oferta energética global.

Además, valoró las medidas impulsadas por el gobierno nacional para incentivar inversiones en el sector energético y planteó la necesidad de sos-

tener condiciones que favorezcan el desarrollo de largo plazo.

PAE, por su parte, mantiene una presencia histórica en la Cuenca Neuquina, donde opera desde hace cinco décadas. Actualmente produce en la provincia unos 12 millones de metros cúbicos diarios de gas y alrededor de 40.000 barriles de petróleo por día.

La compañía opera siete áreas en Neuquén, seis de ellas en etapa de desarrollo, y participa además como socio no operador en otros

bloques. En Río Negro, controla Loma Guadalosa, la primera concesión de explotación no convencional otorgada por esa provincia.

Continental Resources es considerada una de las compañías pioneras en el desarrollo masivo del shale en Estados Unidos. La empresa tiene una fuerte presencia en la formación Bakken, en Dakota del Norte y Montana, y además lidera la producción en la Cuenca Anadarko, en Oklahoma. Su desembarco en Vaca Muerta profundiza el interés de operado-

res estadounidenses por los recursos no convencionales argentinos.

En paralelo, el acuerdo refuerza la expansión regional de Pan American Energy dentro de la Cuenca Neuquina y Río Negro.

En esta última provincia, la compañía opera Loma Guadalosa, la primera concesión de explotación no convencional otorgada por Río Negro, un activo que comenzó a ganar relevancia dentro de la estrategia de desarrollo shale fuera de Neuquén.

**Lo esencial es visible, y lo protegemos.**

**Grupo Confluencia**

Servicios Ambientales & Seguridad | Laboratorio Ambiental & Industrial | Topografía, Drones & GIS • [www.grupoconfluencia.com.ar](http://www.grupoconfluencia.com.ar)

**CLARITY**  
LABORATORIO AMBIENTAL & INDUSTRIAL  
Análisis Ambientales | Análisis de Producto | Servicio de Muestreo  
Monitoreo en Campo | Monitoreo y Determinaciones In Situ  
[www.claritylaboratorio.com.ar](http://www.claritylaboratorio.com.ar)

**CONFLUENCIA**  
AMBIENTE & SEGURIDAD  
Estudios e Investigaciones Ambientales | Mediciones Ambientales  
Monitoreo | Plantas de Tratamiento de Efluentes  
Saneamiento de Suelos y Aguas Subterráneas | Estudios de Riesgo de Procesos  
[www.confluenciambiental.com.ar](http://www.confluenciambiental.com.ar)

**Aerotec**  
Servicios Aerofotogramétricos  
Servicios GIS | Servicios Topográficos  
[www.aerotecnologias.com.ar](http://www.aerotecnologias.com.ar)

**HYTORC** | **MULTITEC SUDAMERICANA** REPRESENTANTE EXCLUSIVO

**LIDERES EN TORQUE Y TENSION**

**José Quijada**  
+54 0299 4295988  
[ventas.neuquen@multi-sud.com.ar](mailto:ventas.neuquen@multi-sud.com.ar)

**Hernán Rodríguez**  
+54 0299 6272502  
[hernan.rodriguez@multi-sud.com.ar](mailto:hernan.rodriguez@multi-sud.com.ar)

**Matías Rodríguez**  
+54 0299 4011067  
[tallernqn@multi-sud.com.ar](mailto:tallernqn@multi-sud.com.ar)

**KAMMAN INGENIERIA & ASOCIADOS**  
Productos | Servicios | Certificaciones | Capacitaciones

**CEJN**  
CEJN ES LÍDER MUNDIAL EN LA FABRICACIÓN DE SOLUCIONES DE ACOPLAMIENTO RÁPIDO DE ALTO RENDIMIENTO, OFRECIENDO FIABILIDAD, SEGURIDAD Y EFICIENCIA EN TODOS LOS SECTORES.

**PLARAD**  
Torque & Tension Systems  
ENERGÍA EÓLICA / GAS & PETRÓLEO / MEDIOS DE ELEVACIÓN  
CON PRODUCTOS E IDEAS INNOVADORES, LA MARCA PLARAD ES LÍDER MUNDIAL EN TECNOLOGÍA DE ATORNILLADO EN MÁS DE 50 SECTORES INDUSTRIALES.

[www.kammaningenieria.com](http://www.kammaningenieria.com) | [consultas@kammaningenieria.com](mailto:consultas@kammaningenieria.com) | Tinogasta 4737 - Neuquén Capital

**PIPERS**  
CONSTRUCCIONES METÁLICAS KABIL SRL

**CORTE CON GUILLOTINA** hasta 1/2"

**PLEGADO DE CHAPAS** hasta 3/4"

**SOLDADURA ESPECIALIZADA** Mig/ mag/ tig

**SOLDADURA LASER** inoxidable/ aluminio/ galvanizada

**MÁS DE 20 AÑOS CREANDO SOLUCIONES A MEDIDA**  
**INNOVACIÓN - PRECISIÓN Y COMPROMISO**

- CORTE DE BRIDAS
- SOPORTES A MEDIDA
- ARMADO DE CANERÍAS
- PILETAS DE ALMACENAMIENTO

**CILINDRADO DE CHAPAS** hasta 1/2"

**CORTE CNC DE PIEZAS** hasta 3"

[metalurgica@pipersmet.com](mailto:metalurgica@pipersmet.com) | 0299 - 15 502 8448  
A. Aguado 2461, Neuquén, Argentina.

TRAS EL ENFRENTAMIENTO CON MILEI

## ¿Quién reemplazará a Paolo Rocca como al frente de la

**Gabriel Podskubka asumirá la conducción global de la firma tras casi tres décadas dentro del grupo Techint.**

Tenaris anunció un cambio en su conducción global. Paolo Rocca dejará el cargo de CEO de la compañía y será reemplazado por el argentino Gabriel Podskubka, actual Chief Operating Officer (COO) de la firma. La empresa informó que Rocca continuará como presidente del Grupo Techint y Chair-

man de Tenaris, manteniendo su participación en la estructura directiva.

La designación de Podskubka fue presentada por la compañía como parte de un proceso de planificación de liderazgo de largo plazo. Tenaris es uno de los principales fabricantes globales de tubos y servicios para la industria energética y cuenta con operaciones industriales en distintos continentes.

Podskubka ingresó al grupo en

1995, en la planta de Siderca, en Campana. A lo largo de casi tres décadas ocupó cargos vinculados a marketing, gestión comercial y operaciones industriales. En 2009 asumió responsabilidades sobre las operaciones en Europa del Este y, en 2013, pasó a liderar las actividades regionales en Medio Oriente.

En abril de 2023 fue designado COO de Tenaris. Desde esa posición tuvo a su cargo la coordinación de las áreas comerciales y de marketing, la gestión operativa y

de abastecimiento, además del desarrollo de productos y servicios.

El nuevo CEO posee experiencia internacional en mercados vinculados a la industria energética y siderúrgica. Durante su carrera trabajó en Argentina, Estados Unidos, Italia, Rumania y Emiratos Árabes Unidos. Es ingeniero industrial egresado del Instituto Tecnológico de Buenos Aires (ITBA) y cuenta con un MBA de Harvard Business School.

Tenaris registró ventas por 12.000

## compañía Tenaris?

millones de dólares durante 2025. La compañía opera plantas industriales en 17 países, emplea a unas 25.000 personas y dispone de cuatro centros de investigación y desarrollo, uno de ellos en Campana, provincia de Buenos Aires. Sus acciones cotizan en las bolsas de Nueva York, Italia y México.

### Conflicto con Milei

El cambio en la conducción se produce meses después del cruce público entre Rocca y el presidente Javier Milei por la licitación de

tubos para un gasoducto vinculado al desarrollo de Vaca Muerta. El contrato fue adjudicado a la firma india Welspun, que presentó una oferta inferior a la de Tenaris. A partir de esa decisión se abrió una discusión sobre costos industriales, competencia internacional y políticas comerciales vinculadas al sector siderúrgico argentino.

La licitación que derivó en el conflicto involucró la provisión de tubos para un ducto de 480 kilómetros destinado a transportar gas desde Vaca Muerta hasta la costa

de Río Negro. Según explicó Rocca en una carta pública difundida luego de la adjudicación, Tenaris había presentado inicialmente una oferta de 2.090 dólares por tonelada y posteriormente aplicó una reducción del 24% para equiparar la propuesta de la compañía india Welspun.

El empresario sostuvo que esa decisión se tomó para preservar la operación industrial de largo plazo, aun cuando el negocio puntual no resultara rentable para la empresa. También señaló que la

industria siderúrgica atraviesa un escenario internacional marcado por sobrecapacidad productiva y políticas de exportación agresivas por parte de algunos países asiáticos.

En ese contexto, Rocca defendió la utilización de mecanismos antidumping y otras herramientas comerciales implementadas por distintas economías para proteger sectores considerados estratégicos y cadenas de valor vinculadas a sectores como energía, minería y agroindustria.

**CLEAN S.A.S.**  
SOLUCIONES PETROLERAS

LIMPIEZAS INDUSTRIALES

WWW.CLEANSOLUCIONESPETROLERAS.COM.AR

**GRUPO Bouvier**  
OBRAS CIVILES

- INGENIERÍA Y CONSTRUCCIÓN
- MOVIMIENTO DE SUELO
- OBRAS LLAVE EN MANO
- TRANSPORTE DE CARGAS ESPECIALES
- OBRAS PARA INDUSTRIAS

TRABAJAMOS EN TODO EL PAÍS

@grupobouvier  
WWW.GRUPOBOUVIER.COM.AR

+54 9 3447 503640  
martinbouvier@grupobouvier.com.ar

**DIMAMETAL**  
Fabricación de semirremolques especiales para servicios petroleros

Planta industrial: Paulo VI 625 - Villa Gdor. Gálvez - Santa Fe  
Contactos: 3416428648 - 2995203462  
dimametal@dimametal.com.ar - www.dimametal.com

Soluciones de transporte, almacenamiento y logística para tu empresa

- Transporte
- Carga Proyecto
- Freight Forwarding
- Almacenamiento

Argentina, Brasil, Uruguay, Paraguay, Chile, Perú

company/tbcargo | www.tbcargo.com  
info@tbcargo.com  
Chacabuco 314 5º Piso (C1069AAH). Ciudad de Buenos Aires.

**TBCargo**

## MIL MILLONES DE INVERSIÓN

## GeoPark acelera su expansión en Vaca Muerta

**Presentó un proyecto bajo el RIGI para integrar dos bloques y alcanzar 20.000 barriles diarios.**

GeoPark y Gas y Petróleo del Neuquén (GyP) presentaron formalmente una solicitud de adhesión al Régimen de Incentivo para Grandes Inversiones (RIGI) para avanzar en el desarrollo de un hub de petróleo no convencional en Vaca Muerta. El proyecto contempla inversiones superiores a los 1.000

millones de dólares en los bloques Loma Jarillosa Este (LJE) y Puesto Silva Oeste (PSO), con el objetivo de multiplicar por más de diez veces la producción actual de la compañía en los próximos tres años.

La iniciativa prevé escalar la producción desde los actuales 1.500 barriles equivalentes diarios hasta alcanzar unos 20.000 barriles por día hacia 2028. Para ello, GeoPark propuso integrar ambos bloques bajo un Vehículo de Proyecto Único (VPU), esquema requerido dentro del régimen

para proyectos de gran escala.

El plan contempla la perforación en modo factoría de pozos horizontales, una metodología que apunta a optimizar tiempos operativos y costos mediante campañas de desarrollo continuas.

Además, incluye la construcción de una Central Processing Facility (CPF) en Puesto Silva Oeste, que permitirá procesar la producción conjunta de ambos bloques.

La propuesta también incor-

pora infraestructura compartida de evacuación y transporte, buscando consolidar un esquema operativo integrado para el desarrollo de shale oil dentro de la Cuenca Neuquina.

Desde la compañía explicaron que la adhesión al RIGI apunta a dar previsibilidad y escala a un plan de inversión que ya se encuentra en ejecución en Vaca Muerta.

“Vaca Muerta es una apuesta estratégica para GeoPark. Tenemos un plan en marcha y bloques con

potencial probado”, señaló Ignacio Mazariegos, director de la Unidad de Negocios Argentina de la empresa.

El ejecutivo sostuvo además que la herramienta busca potenciar inversiones de largo plazo y remarcó la articulación entre Nación, provincia y sector privado para impulsar el desarrollo energético.

GeoPark inició en marzo la perforación de sus primeros pozos en Loma Jarillosa Este, marcando el comienzo de una

nueva etapa operativa en la Argentina. Para 2026, la empresa proyecta inversiones de entre 80 y 100 millones de dólares destinadas al desarrollo del bloque.

Con ese desembolso, la compañía espera incrementar la producción hasta un rango de entre 5.000 y 6.000 barriles equivalentes diarios antes de fin de año.

La presentación ante el RIGI se suma al proceso de expansión que GeoPark viene desarrollando en la Cuenca Neuquina desde

la toma de control operativo de sus activos en Vaca Muerta. La compañía ya había señalado meses atrás que Argentina se transformó en uno de sus principales focos de crecimiento regional.

GeoPark es una empresa independiente de petróleo y gas con operaciones en América Latina y cotiza en la Bolsa de Nueva York desde 2014. En Colombia mantiene una posición relevante dentro del sector hidrocarburífero y en los últimos años comenzó a consolidar su presencia en Argentina.

El Régimen de Incentivo para Grandes Inversiones establece beneficios fiscales, aduaneros y cambiarios para proyectos estratégicos de gran escala.

En el caso del sector upstream de petróleo y gas, el umbral mínimo de inversión requerido es de 600 millones de dólares. Hasta mediados de mayo, se habían presentado 36 proyectos para adherir al régimen por más de 100.000 millones de dólares, de los cuales 15 ya fueron aprobados por el Ministerio de Economía.



BRINDAMOS SOLUCIONES PARA EL CONFORT DE TU HOGAR

**INSTALACIONES PATAGÓNICAS**

WWW.TIENDAINSTALACIONESPATAGONICAS.COM.AR

2996 288539

CIPOLETTI | ITALIA 130  
PLOTTIER | SANTA FE SUR 191  
NEUQUÉN | TEODORO PLANAS 967

**SELECCIÓN EVENTUAL DE TÉCNICOS PARA PICOS DE DEMANDA**

- PERFILES CON EXPERIENCIA COMPROBABLE EN NO CONVENCIONAL
- CERTIFICACIONES VIGENTES (HSE, API, ISO)
- EXPERIENCIA EN PERFORACIÓN, FRACTURA Y OPERACIÓN 24/7
- VALIDACIÓN DOCUMENTAL Y TRAZABILIDAD LABORAL
- ESTÁNDARES DE SEGURIDAD DE CUENCA NEUQUINA
- CONTINUIDAD OPERATIVA

ESTUDIO ORBE

SOLUCIONES PARA ENTORNOS DE ALTA COMPLEJIDAD.

estudioorbe.com

**RULOQUÉN**

56 Años

ESPECIALISTA EN RODAMIENTOS RETENES

- Retenes
- Crucetas
- Palieres
- Bombas de agua
- Repuestos automotores
- Reforma palier flotantes

AUTOMOTORES | INDUSTRIA | ESPECIALES

T. Planas 875 - Neuquén +54 9 299612-3410  
rulquen.nqn@gmail.com 4422233 - 4430980

Envíos al Interior

MIDSTREAM

# Petroleras condicionan inversiones al avance del VMOS

**La nueva infraestructura será determinante para aumentar la capacidad de transporte y abrir nuevos mercados.**

La obra permitirá a Argentina “ser un protagonista mundial”, en el mercado de la energía por la posibilidad de exportar.

Por esa razón, las principales compañías que operan en Vaca Muerta vinculan sus planes de expansión a la puesta en marcha del proyec-

to Vaca Muerta Oil Sur (VMOS), que conectará la Cuenca Neuquina con la terminal exportadora de Sierra Grande, en Río Negro. Ejecutivos del sector coincidieron en que la nueva infraestructura será determinante para aumentar la capacidad de exportación y sostener el crecimiento de la producción.

Durante una jornada organizada por EnergíaOn, Matías Weissel, director de operaciones de Vista, señaló que la posibilidad de operar con buques VLCC (Very Large Crude Carriers) representa un cambio

relevante para el sector. Este tipo de embarcaciones, con capacidad para transportar hasta 2 millones de barriles, podrá operar desde la costa rionegrina y permitirá reducir costos logísticos asociados al transporte internacional de crudo.

Weissel indicó que la competitividad será uno de los factores centrales para el desarrollo de Vaca Muerta y sostuvo que los mercados internacionales evalúan la eficiencia operativa de cada productor. En ese contexto, consideró que la construcción del VMOS

modifica el posicionamiento de Argentina dentro del mercado energético global.

Desde Pampa Energía, el gerente de Coordinación e Infraestructura, Esteban Falcigno, afirmó que el crecimiento proyectado por las compañías también depende de la concreción del oleoducto hacia Río Negro.

Explicó que, aunque la producción continúa en aumento, las instalaciones actuales podrían alcanzar sus límites operativos. Pampa

Energía participa del proyecto VMOS con una participación del 9%. Según había anticipado el presidente de YPF, Horacio Marín, las proyecciones internas del proyecto contemplan que el primer embarque de crudo pueda realizarse durante el primer trimestre del próximo año.

En paralelo al debate sobre infraestructura exportadora, Vista también expuso parte de su estrategia logística vinculada a las arenas de fractura. La compañía

trabaja en el desarrollo de cante- ras cercanas a Zapala con el objetivo de reducir distancias entre la extracción de arena y los pozos de producción.

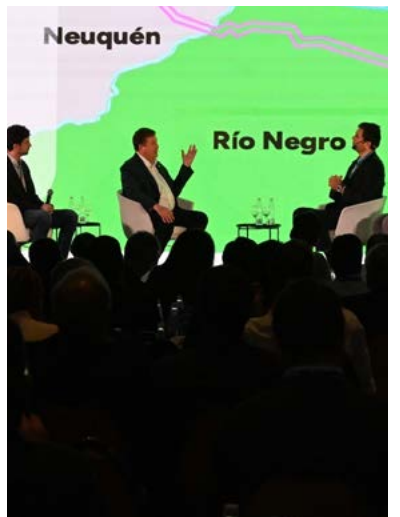
Weissel explicó que la arena representa un componente logístico relevante dentro de la operación no convencional y señaló que reducir los recorridos de transporte puede generar ahorros de hasta 600.000 dólares por pozo.

Además, sostuvo que la utilización de proveedores de cercanía

permite disminuir la dependencia del transporte de camiones provenientes de otras provincias.

El ejecutivo también destacó la ubicación estratégica de Sierra Grande para la salida exportadora de petróleo.

Según indicó, los buques que partan desde Río Negro podrían reducir hasta en 15 días los tiempos de navegación hacia algunos mercados compradores respecto de rutas utilizadas actualmente desde productores del Golfo Pérsico.



**GRUPO WINDING**

Ingeniería con Renovables

Polo Científico y Tecnológico del Neuquén  
Raúl Soldi 350 - Neuquén, Argentina.

+54 299 3277282  
comercial@grupowinding.com www.grupowinding.com

**CIATI**  
CENTRO TECNOLÓGICO

Ciencia y tecnología al servicio de la industria.

www.ciat.com.ar

- Calidad de aguas
- Caracterización de efluentes
- Calidad de Aire
- Calidad de Suelos
- Calidad de agentes de sostén e insumos
- Compatibilidad de aguas. Control de incrustaciones

Centenario, Neuquén Exp. del Desierto 1310  
+54 299 4899680 ambiente@ciati.com.ar

Villa Regina, Río Negro  
20 de Junio 54

**INDUSTRIAL SCIENTIFIC**

MONITORES DE AREA Y PUNTO FIJO

**RADIUS BZ1**

**I-TRANS 2**

DETECTORES PORTATILES

**TANGO TX1**

**VENTIS MX4**

**VENTIS PRO5**

**OFS**  
Oil Field Service

DISTRIBUCIÓN Y SERVICIO TÉCNICO AUTORIZADO

Chubut 677

(299) 15 4 198632

www.oilfieldservice.com.ar

DESDE 1989

**QUINTEROS**

ALUMINIO

**FABRICA DE ABERTURAS DE ALUMINIO**

**CALIDAD, DISEÑO Y DURABILIDAD**

DELTA - MONACO TOP - MEDITERRANEA - NIZA

MAS DE 35 AÑOS DE EXPERIENCIA NOS AVALAN EN NEUQUÉN Y ALREDEDORES

2995123144

Ing. Cipolletti 75 - Neuquén Capital

@quinterosaluminio

**Contactanos**

## ENTREVISTA

## BidBit: la transformación digital de las subastas llegó a

**Elías Sánchez, CEO de la firma, compartió el impacto que generan las subastas digitales en sectores industriales.**

En un contexto donde la industria energética, logística y de servicios busca cada vez más eficiencia, trazabilidad y optimización de activos, las plataformas digitales comienzan a ocupar un rol estratégico dentro de las operaciones corporativas.

En esta entrevista con Energía Patagonia, Elías Sánchez, CEO de BidBit Subastas Online, comparte cómo nació la empresa, el impacto que generan las subastas digitales en sectores industriales y por qué Vaca Muerta representa una oportunidad clave para este modelo de negocios.

BidBit nació a partir de detectar una necesidad concreta dentro del mundo corporativo e industrial: muchas empresas contaban con activos ociosos, flotas para renovar, maquinaria fuera de ope-

ración o bienes recuperados, pero seguían utilizando procesos de venta lentos, poco transparentes y muy dependientes de intermediarios tradicionales. Frente a este escenario, la compañía decidió desarrollar una plataforma orientada a profesionalizar y democratizar el acceso a las subastas corporativas en Argentina.

“Vimos que existía una enorme oportunidad de transformar ese proceso utilizando tecnología, transparencia y alcance digital”, explica Sánchez. Y agrega que desde el inicio el objetivo fue construir un ecosistema donde las empresas puedan vender activos de manera más eficiente, competitiva y trazable, mientras que los compradores puedan acceder desde cualquier punto del país con igualdad de información y oportunidades.

Actualmente, BidBit trabaja junto a bancos, empresas de energía, telecomunicaciones, logística y grandes compañías que buscan maximizar recupero de valor y optimizar procesos.



Consultado sobre las ventajas de las subastas online frente a los modelos tradicionales, Sánchez remarca que uno de los principales diferenciales es la generación de un mercado mucho más amplio, transparente y competitivo.

“En una subasta digital pueden participar cientos o miles de compradores en tiempo real desde cualquier lugar”, sostiene. Esto se traduce en mejores valores de recupero, mayor velocidad de comercialización y procesos mucho más auditables. Además, la tecnología permite centralizar toda la

información del activo mediante fotos, videos, documentación e inspecciones, brindando mayor confianza tanto al comprador como al vendedor.

En sectores como Oil & Gas, construcción o logística —donde el valor de los activos y la rotación de equipamiento tienen un fuerte impacto financiero— la posibilidad de transformar activos inmovilizados en liquidez de manera rápida y eficiente se vuelve una herramienta estratégica para las compañías y permite el retorno de de caja de algunos activos.

## la industria

Respecto al potencial de Vaca Muerta y la industria energética, el CEO de BidBit considera que existe una enorme oportunidad para incorporar herramientas digitales de este tipo dentro de los procesos corporativos.

“Son sectores con movimiento permanente de flotas, maquinaria, pickups, equipos industriales y materiales que necesitan ser renovados o redistribuidos constantemente”, explica. En ese contexto, plataformas como BidBit permiten centralizar operaciones, ampliar la base de compradores y acelerar tiempos de comercialización.

Además, destaca una tendencia creciente hacia la profesionalización y digitalización de los procesos de procurement y asset management. “Las empresas buscan trazabilidad, métricas, transparencia y eficiencia operativa. Las subastas online ya no son solamente un canal de venta: se están convirtiendo en una herramienta estratégica dentro de la gestión corporativa”, afirma Sánchez.

En línea con esa expansión, BidBit ya cuenta con presencia física en la Patagonia a través de una nueva base operativa ubicada sobre Ruta 151 km 6.5 en la ciudad de Cipolletti, posicionándose como la única casa de subastas digital con presencia física en la región.

Esta infraestructura forma parte de la estrategia de crecimiento de la empresa para acompañar el desarrollo industrial y energético vinculado a Vaca Muerta.

Pensando en el futuro, Sánchez asegura que las subastas digitales evolucionarán hacia plataformas cada vez más integradas, inteligentes y masivas. Entre las tendencias que visualiza aparecen procesos automatizados, integraciones financieras, validaciones digitales, inteligencia artificial aplicada a valuaciones y experiencias mucho más simples tanto para compradores como para vendedores.

“La transparencia y la trazabilidad van a ser aspectos fundamentales dentro de cualquier operación



corporativa”, sostiene. Actualmente, BidBit se encuentra avanzando en el proceso de certificación de normas ISO 9001:2015 junto a IRAM, trabajando en la profesionalización y estandarización de sus procesos operativos, tecnológicos y de atención al cliente.

Desde la compañía destacan que este proceso representa mucho más que una certificación: refleja una visión orientada a construir una empresa eficiente, transparente y escalable, con foco permanente en la calidad y la mejora continua.

Entre las empresas que hoy confían en la plataforma se encuentran PECOM, Vista Energy, Telecom Argentina y Turismo Patagonia,

además de entidades bancarias como Banco Santander y Banco Supervielle en procesos de subastas por ejecución prendaria.

La compañía anunció además nuevas subastas de vehículos, pickups, utilitarios y equipamiento industrial que estarán disponibles próximamente en su plataforma digital.

Para conocer más sobre las próximas subastas y oportunidades disponibles, la empresa invita a ingresar a BidBit Subastas Online.

Por:  
**Pablo González**  
Director de PG Marketing y Comunicación





Ambientes Confortables

## Margarita's Home

- A 200 m del puente carretero sobre el Río Neuquén
- Servicio de Wifi rápido gratis y Parking privado gratis
- Aire acondicionado, baño privado y cocina equipada

+54 9 299 5762406    Lazaro Martin 20 (ex Obrero Argentino)

**ACERO**

- TANQUES Y RECIPIENTES**
- Acero API 650, Acero inoxidable, aislados, tolvas, tanques de grandes dimensiones, montaje en sitio.
- TANQUES ABULONADOS**
- Procura de materiales y montaje.
- MANTENIMIENTO Y REPARACIÓN**

**PRFV**

**SOLUCIONES INTEGRALES EN POLÍMERO REFORZADO CON FIBRA DE VIDRIO**

Desarrollamos y fabricamos soluciones en PRFV diseñadas para responder a entornos industriales de alta exigencia, donde la resistencia química, la durabilidad estructural y el bajo mantenimiento son factores clave.

**OIL & GAS**

# FMF

299 4768883  
harcieri@fmfsa.com  
https://fmfsa.com





# SILIO

Joyería y Relojería

Grabados industriales y regalería empresarial personalizada

## CHAPAS IDENTIFICATORIAS PARA POZOS PETROLEROS

**GRABAMOS Y PERSONALIZAMOS**  
Acero inoxidable, aluminio, acrílico, madera y más.

**REGALOS EMPRESARIALES PREMIUM**  
Línea: **Coleman® Stanley® Victorinox®**

**CHAPAS IDENTIFICATORIAS**  
Para equipos, válvulas y pozos.

**DISEÑOS PERSONALIZADOS**  
Con logo y datos técnicos.

**Atendemos a empresas petroleras, contratistas y talleres industriales.**

**CONSULTANOS POR PROYECTOS A MEDIDA**

Juan B. Justo 687 - Neuquén Capital    +549 (299) 6246317    Silioneuquen@hotmail.com



## INNOVACIÓN

## Agentes IA: trabajan 24/7 y tu empresa puede tenerlos

**Trabajan de manera autónoma y por objetivo. Automatizan tareas repetitivas y mejoran la productividad.**

Imagínate que contratás a alguien que lee tus correos, filtra los urgentes, actualiza el sistema de gestión, agenda reuniones y genera un resumen antes de que llegues a la oficina. Todo antes de las 8 de la mañana. Sin supervisión. Sin errores de copia y pega.

Eso es, en esencia, lo que hoy pueden hacer los agentes de inteligencia artificial. Y la buena noticia para las PyMEs de la región es que esta tecnología ya no es exclusiva de las grandes corporaciones.

**Más allá del chatbot: ¿qué es un agente de IA y en qué se diferencia?**

La mayoría de las empresas que se acercaron a la inteligencia artificial lo hicieron a través de asistentes conversacionales o chatbots: herramientas que responden preguntas, generan textos o apoyan la atención al cliente. Útiles, sin duda. Pero los agentes de IA son algo distinto.

Un agente no espera que le hagas una pregunta. Recibe un objetivo,

diseña un plan, lo ejecuta paso a paso y ajusta su comportamiento según los resultados. Puede consultar tu base de datos, completar un formulario, disparar una alerta en tu sistema ERP y enviarte un reporte, todo dentro de un mismo flujo. Sin intervención humana en el medio.

La diferencia clave es la autonomía. Y esa autonomía es lo que empieza a transformar la productividad de las organizaciones que los adoptan.

**En qué tareas concretas ya están generando valor**

Los agentes de IA están resolviendo hoy problemas muy concretos en empresas de la región:

- Seguimiento automatizado de órdenes de compra y alertas ante desvíos de presupuesto.
  - Generación y envío de reportes operativos sin intervención del área administrativa.
  - Clasificación y derivación de solicitudes de clientes o proveedores según su prioridad.
  - Monitoreo continuo de indicadores clave y notificaciones ante variaciones críticas.
  - Gestión de turnos, disponibilidad de equipos y recursos en operaciones exigentes.
- No es necesario elegir entre estas

funciones. En muchos casos, un solo agente puede coordinar varias de ellas de forma simultánea y continua.

**El impacto real en la operación diaria**

Una PyME que incorpora agentes de IA no reduce personal: redistribuye el esfuerzo. Las tareas repetitivas, las que consumen tiempo sin agregar valor, pasan a ser manejadas por el agente. El equipo humano puede concentrarse en lo que realmente importa: tomar decisiones, resolver problemas complejos y construir relaciones.

El resultado visible es triple: menos horas perdidas en tareas operativas, mayor consistencia en los procesos y una capacidad de respuesta más rápida ante cambios en el entorno.

**¿Qué pasa con el equipo?**

Esta es la pregunta que más aparece cuando hablamos de automatización con los directivos de la región. La respuesta es directa: los agentes de IA no sustituyen equipos, los potencian. Pero sí exigen un cambio en la forma de trabajar. El rol de las personas evoluciona hacia la supervisión, la validación de resultados y la toma de decisiones estratégicas. Quien entienda

cómo colaborar con estas herramientas tendrá una ventaja real frente a quien siga haciendo las cosas de la manera tradicional.

**Cómo empezar sin una inversión millonaria**

La barrera de entrada hoy es mucho más baja de lo que se imagina. No hace falta reemplazar todo el sistema de gestión ni contratar un equipo de desarrolladores. En Métrica trabajamos con implementaciones graduales, que arrancan desde los procesos más críticos y se expanden a medida que la organización gana confianza con la herramienta.

El primer paso siempre es el diagnóstico: entender dónde se pierden más horas, qué tareas son más repetibles y qué datos ya tiene la empresa disponibles. A partir de ahí, el camino se construye a medida.

Los agentes de IA no son el futuro. Son una realidad que algunas empresas de la región ya están aprovechando. La pregunta no es si adoptarlos, sino cuándo empezar.

Por:  
**Sebastián Rizza**  
www.estudiorizza.com  
+54 299 413 7940

## RÍO NEGRO

## Audiencia clave para el gasoducto Tratayén-SAO

**La obra demandará US\$1.300 millones y abastecerá futuros proyectos de licuefacción en el Golfo San Matías.**

Con la participación de 168 oradores, Río Negro realizó en San Antonio Oeste la audiencia pública por el Gasoducto Dedicado Tratayén-San Antonio Oeste, una obra vinculada al desarrollo exportador de gas natural licuado en la costa atlántica provincial.

La actividad se desarrolló en el gimnasio municipal Sebastiana Anteaño y formó parte del proceso administrativo previo a la ejecución del proyecto, que conectará Vaca Muerta con el Golfo San Matías. Durante la apertura, la secretaria de Energía y Ambiente de Río Negro, Andrea Confini, sostuvo que la iniciativa representa un nuevo paso dentro de la estrategia energética provincial.

“Hace tres años nada de todo esto existía. Hoy tenemos tres grandes proyectos. Esto es el inicio no solamente de una nue-



va actividad económica en la costa”, afirmó la funcionaria.

El gasoducto contempla una inversión estimada en 1.300 millones de dólares y tendrá una extensión total cercana a los 472,5 kilómetros. De ese total, 443,5 kilómetros atravesarán territorio rionegrino y otros 29 kilómetros estarán ubicados en Neuquén.

La infraestructura incluirá una cañería de acero al carbono de 36 pulgadas, con capacidad nominal de transporte de 28 millones de metros cúbicos diarios. El sistema operará con una presión máxima de 98 kg/cm<sup>2</sup>g y contará además

con la Planta Compresora Allen, equipada con tres turbocompresores y una capacidad instalada aproximada de 70.000 HP.

También se prevé la construcción de una estación de medición fiscal en San Antonio Oeste, destinada a la transferencia de custodia hacia las futuras plantas de licuefacción proyectadas para la costa rionegrina.

Durante su exposición, Confini destacó que el gobierno provincial trabaja para ampliar la participación de trabajadores y empresas locales dentro de la cadena de valor energética. En ese

sentido, señaló que Río Negro ya cuenta con un registro de más de 490 proveedores vinculados al sector, varios de los cuales participan actualmente en proyectos como VMOS y Southern Energy.

La funcionaria también mencionó que la provincia avanza en acuerdos orientados a la capacitación de personal especializado para operar instalaciones vinculadas al desarrollo del GNL.

En materia operativa, el proyecto incorporará sistemas de control y seguridad, entre ellos una red de fibra óptica, monitoreo SCADA centralizado, válvulas automáticas de bloqueo cada 32 kilómetros y trampas de scraper distribuidas a lo largo de la traza.

Según las proyecciones técnicas presentadas durante el proceso, la puesta en marcha del gasoducto está prevista para abril de 2028.

La obra forma parte del esquema de infraestructura diseñado para acompañar el crecimiento de las exportaciones energéticas desde la provincia de Río Negro.

## HIDROLAVADORAS INDUSTRIALES

REPARACIONES

MANTENIMIENTOS

VENTA - ALQUILER

**Realizamos trabajos personalizados a pedido.**

- Amplia variedad de opciones para cumplir con la necesidad del cliente.
- Maquinas nuevas de agua fría - caliente de gran poder de limpieza.
- Estructuras resistentes con protecciones y rodamientos a elección.
- Elección de personalización estética acorde a empresa y gusto.
- Instalaciones eléctricas con regulación de temperatura y temporizador.
- Mangueras de alta presión R2 a pedido.



**Contamos con 20 años de experiencia**

299 - 419 - 9060  
299 - 401 - 7047

MARCOSITU1946@HOTMAIL.COM

NEUQUEN CAPITAL - LOS NARANJOS 2140

**Distribuidora de  
Aridos Limay S.A.S.**

ARENA - PIEDRA - REVUELTO

GAVION - PIEDRA TRITURADA



299 5286202 | 299 5802602 | 299 5832933  
Km 1269, Intersección Rutas 22 y 237 - Arroyito

**b. BASHUK ESTUDIO**

¿NECESITAS UN  
**DISEÑADOR  
GRÁFICO?**

**Contactanos:** +54 9 299 4599193 | camibashuk@hotmail.com

## EQUIPAMIENTO

## AxionLift presentó su propuesta en el Espacio Duam

**Tecnología, experiencia y cercanía con el cliente estuvieron en el centro de la escena del evento.**

En el marco de un encuentro exclusivo realizado en el Espacio DUAM, AxionLift llevó adelante una nueva edición de su propuesta orientada a clientes e integradores, consolidando un formato que busca ir más allá de la exhibición de equipos para enfocarse en la generación de valor real para la industria.

AxionLift es una empresa familiar nacional dedicada a la fabricación de grúas y elevadores. Además, dentro de su estructura cuenta con la unidad JCB, orientada a la representación oficial de esta reconocida firma en Neuquén y Patagonia, comercializando equipos viales como retroexcavadoras, excavadoras, manipuladores telescópicos y minicargadores, entre otros equipos destinados a sectores estratégicos como Oil & Gas, construcción, minería e infraestructura.

Durante la jornada, tuvimos la oportunidad de dialogar con el gerente comercial de la firma, Juan Gaviglio, quien compartió la visión detrás de este tipo de iniciativas y



el enfoque que la empresa está desarrollando en la región.

En primer lugar, destacó la importancia del contacto directo con el sector productivo. "Para nosotros es fundamental estar cerca de la realidad operativa del cliente. Este tipo de encuentros nos permite escuchar, entender y acompañar de manera más precisa las necesidades del mercado", señaló.

El evento, denominado Power Day, presentó una propuesta que trasciende la exposición tradicional de maquinaria. En esta edición, AxionLift incorporó un esquema integral de beneficios que incluye no solo condiciones comerciales sobre equipos, sino también ventajas en servicios y un programa específico orientado a la experiencia del usuario.

Uno de los puntos más destacados fue la implementación del programa demo, una herramienta

que permite a los clientes tener un contacto directo con los equipos antes de concretar una compra. Esta instancia práctica resulta especialmente relevante en sectores como el Oil & Gas, donde la adquisición de maquinaria está directamente vinculada a la eficiencia operativa y la productividad.

"Este programa le da al cliente la posibilidad de vivir la experiencia real de la máquina que va a adquirir. En un contexto donde las decisiones de inversión son cada vez más estratégicas, creemos que esto resuelve muchas de las dudas previas a la compra", explicó.

En cuanto a la recepción del mercado, desde la compañía señalaron una respuesta positiva por parte de los asistentes. El interés por las soluciones presentadas y el entusiasmo generado en torno a los beneficios propuestos reflejan una demanda activa por he-

rramientas que aporten eficiencia y previsibilidad en la operación. Al analizar el contexto actual de la industria, la mirada es optimista, aunque con matices.

Si bien algunos procesos de inversión han mostrado cierta demora en el inicio del año, las expectativas hacia los próximos meses son favorables.

"El potencial de la región es muy grande y muchas veces difícil de dimensionar. Sabemos que hay proyectos que se han ido postergando, pero tenemos confianza en que van a concretarse en el corto plazo y que la actividad va a retomar un ritmo fuerte", afirmó.

En este escenario, AxionLift refuerza su estrategia de cercanía con el cliente, apostando a generar espacios de encuentro que no solo permitan mostrar tecnología, sino también construir relaciones, entender necesidades concretas y acompañar el desarrollo de la industria.

La jornada en el DUAM dejó en claro que, en un contexto de crecimiento y transformación, las empresas que logran diferenciarse son aquellas que combinan producto, servicio y experiencia, con una fuerte orientación a la realidad operativa del cliente.

## COLUMNA

## Emergencias industriales: los 20 minutos más valiosos

**Las brigadas del sector oil & gas en Añelo deben estructurar un protocolo para actuar en el momento más crítico.**

En una emergencia industrial, los primeros veinte minutos representan el punto de quiebre entre el control y el desastre. En el mundo del oil & gas, donde una fuga, un incendio o una explosión pueden escalar en cuestión de segundos, no hay margen para improvisar.

Esa es la premisa central sobre la que trabaja Blackfire, una empresa radicada en Añelo, Neuquén, especializada en formación de brigadas industriales, mantenimiento de redes contra incendio, y seguridad, salud y protección ambiental.

El enfoque de la organización apunta a consolidar lo que denominan Plan de Acción Inicial (PAI): una hoja de ruta que transforma la reacción espontánea en estrategia coordinada. No se trata, según su propia descripción, de un documento burocrático.

Es el mapa operativo que define quién hace qué, cómo se comunica y qué decisiones deben tomarse sin titubeos. La pregunta que subyace es tan simple como

urgente: ¿podemos garantizar que cada brigadista sabrá qué hacer antes de que el caos se imponga?

En muchas brigadas industriales, la respuesta inicial depende de la memoria o la experiencia individual. No existen tareas preelaboradas ni secuencias operativas claras para los primeros minutos. El resultado es predecible: pérdida de tiempo crítico, duplicación de esfuerzos y decisiones descoordinadas.

El sustento normativo no es menor. Las normas NFPA 600, NFPA 1081 y OSHA 1910.156 establecen que la respuesta inicial debe estar planificada, documentada y entrenada. La lógica operativa se articula en torno a tres principios: Anticipación, que implica definir escenarios probables y tareas iniciales; Estandarización, que supone asignar roles y secuencias de acción; y Retroalimentación, que exige evaluar cada simulacro para ajustar el plan. Un PAI bien diseñado actúa, en palabras de los especialistas, como un sistema nervioso: detecta, comunica y ejecuta sin perder coherencia.

**La realidad industrial en Añelo**

El contexto donde Blackfire opera no es un entorno genérico. En Añelo, las operaciones de maestranza, base operativa

y transporte de sustancias peligrosas enfrentan riesgos distintos pero interconectados. En planta, los riesgos incluyen incendios en talleres, derrames de hidrocarburos y fallas eléctricas. En base operativa, las amenazas más frecuentes son fugas de gas, explosiones en depósitos y accidentes por mantenimiento. En ruta, los escenarios críticos abarcan vuelcos de cisternas, derrames y exposición a vapores tóxicos.

Ante este panorama, las brigadas deben contar con PAI específicos para cada escenario, con tareas predefinidas para los primeros veinte minutos. La estructura que propone la empresa se divide en cuatro tramos bien diferenciados: entre el minuto 0 y el 5 se prioriza la detección, la alarma y la comunicación; entre el 5 y el 10, la evaluación de riesgos y la delimitación de la zona caliente; entre el 10 y el 15, el control inicial del fuego o la contención del derrame; y entre el 15 y el 20, la evacuación, la atención médica y el reporte preliminar. Cada minuto cuenta, y cada tarea debe estar escrita, entrenada y auditada.

El análisis de Blackfire organiza la respuesta a emergencias en torno a cuatro pilares. El primero es el de las Personas, cuyo enfo-

que es la formación y motivación del brigadista: si falla, sobrevienen descoordinación, pánico y errores humanos; la acción correctiva es el entrenamiento pe-riódico y el liderazgo pedagógico.

El segundo pilar son los Sistemas, centrados en los protocolos y roles definidos. Su falla genera confusión operativa y duplicación de tareas, por lo que la respuesta correctiva pasa por estandarizar procedimientos y roles por escenario.

El tercero es la Gestión, que abarca la planificación y el seguimiento del PAI. Su debilidad se manifiesta en falta de continuidad y simulacros aislados; la solución propuesta es integrar el PAI al plan anual de seguridad. El cuarto pilar es la Tecnología, que engloba equipos y comunicación. Las fallas en detección o respuesta se corrigen mediante auditorías técnicas y mantenimiento preventivo. Los primeros veinte minutos de una emergencia son, en definitiva, el examen real de toda la cultura preventiva de una organización.

Contacto:  
**Blackfire SRL**  
+54-9-299-571-6489

**CARROCERÍAS MENDOZA**

**NUESTROS SERVICIOS**

- FABRICACIÓN Y EQUIPAMIENTO DE MÓDULOS HABITACIONALES
- SOLDADURA EN GENERAL
- PINTURA EPOXI
- CHAPA Y PINTURA
- FIBRA DE VIDRIO

Visítanos

2996044220/2995720508 Casimiro Gómez y Autovía Norte Nqn  
carroceriasmendoza carroceriasmendoza233@gmail.com

**RS**  
ROSANA SOLDERA  
ABOGADA

- DERECHOS DE FAMILIA
- DIVORCIOS
- ALIMENTOS
- RÉGIMEN DE VISITAS
- GUARDA
- SUCESIONES
- DERECHO LABORAL
- ACCIDENTES LABORALES
- ACCIDENTE DE TRÁNSITO

+54 9 299 4660923 ro\_soldera@hotmail.com

**SG<sup>2</sup>** MEDIMOS  
EVALUAMOS  
MEJORAMOS

CONSULTORES

TRANSFORMAMOS LA GESTIÓN AMBIENTAL EN UNA HERRAMIENTA DE CRECIMIENTO

- Estudios de Impacto Ambiental
- Huella de Carbono
- Planes de Mitigación y Seguimiento Ambiental

Innovación y ambiente en equilibrio

CONTACTO  
+54 9 (299) 459-4307  
sg2consultores@gmail.com  
www.sg2consultores.com.ar  
SG2 Consultores

**POSTES NEUQUÉN**  
MADERAS - CORRALÓN  
Y LEÑERA

- ✓ Postes Eucaliptos
- ✓ Impregnados y Naturales
- ✓ Postes para techo
- ✓ Machimbres
- ✓ Tirantes de Pino
- ✓ Maderas de Álamo
- ✓ Materiales para Contrucción
- ✓ Cemento, Cal, Hierros
- ✓ Artículos de Ferretería

2995474827 | postesneuquen@hotmail.com | Río Colorado 970

## PATAGONIA MARKETING SUMMIT

## El primer gran evento de marketing visita Neuquén

Es la parada previa del evento cuya gira culminará en Bariloche, el 13 y 14 de Noviembre.

La Patagonia tiene el quinto PBI per cápita del país y uno de los ecosistemas productivos más dinámicos de la Argentina. Sin embargo, hasta ahora no contaba con un espacio propio de alto nivel donde los líderes empresariales, las agencias y los profesionales del sector pudieran discutir marketing, tecnología e innovación desde una perspectiva regional. El Patagonia Marketing Summit 2026 llega para cambiar eso.

El evento se realizará el 13 y 14 de noviembre de 2026 en el Sheraton Hotel de San Carlos de Bariloche, y convoca a más de 800 profesionales de marketing, negocios digitales e innovación tecnológica de toda la región patagónica y del país. Veinte o más speakers de nivel nacional y regional conforman un programa orientado a la acción concreta.

La Legislatura de la Provincia de Río Negro aprobó por unanimidad la Declaración N° 144/2026, reconociendo al PMS como evento de interés social, económico, educativo y turístico. Los 44 legisladores

presentes votaron a favor, consolidando el respaldo institucional del que ya participan Emprotur Bariloche, Bureau Bariloche, la Cámara de Comercio, FEEBA y la Asociación Hotelera y Gastronómica., además del CACE y AMM.

## En Neuquén el 18 de junio

En junio, la fundadora del PMS Eugenia Mindurry junto a Celeste Coda de la organización realizan una gira de diez días por Bariloche, Neuquén y Buenos Aires. El objetivo es concreto: construir las alianzas institucionales y comerciales que sostengan el evento de noviembre, y generar presencia visible del PMS en cada plaza antes de que las agendas del segundo semestre se cierren.

Neuquén ocupa un lugar central en la gira. Es el motor energético y económico más fuerte de la Patagonia, con un sector privado consolidado —particularmente en energía, tecnología y servicios para Vaca Muerta— y una demanda creciente de herramientas de comunicación, posicionamiento y transformación digital.

Las empresas de energía —gas, petróleo, energías renovables, servicios para Vaca Muerta— operan en un contexto de transformación acelerada: nuevos competidores

digitales, cambios en la comunicación corporativa, demanda de talento especializado y presión por posicionarse ante audiencias más exigentes. El marketing ya no es un área de soporte. Es una variable estratégica.

El Patagonia Marketing Summit 2026 reúne en un solo espacio a los tomadores de decisión del sector productivo regional con los referentes nacionales de marketing digital, tecnología e innovación. Para una empresa energética, estar en el PMS no es un gesto de visibilidad: es acceso directo a la conversación que va a definir cómo se comunican, posicionan y crecen los negocios del sur en los próximos cinco años.

## Oportunidades de sponsorío

El PMS 2026 tiene categorías de sponsorío disponibles para empresas que quieran asociar su marca a un evento de referencia regional ante una audiencia de más de 1.000 profesionales calificados. Las posiciones se cierran por orden de confirmación: cada sponsor que entra reduce el espacio para el siguiente.

• Sponsor Principal  
Marca presente en escenario principal, apertura del evento, kit de prensa, material digital pre y post,

acceso a base de asistentes calificados.

• Sponsor Estratégico  
Presencia en sala temática, material en el evento, menciones en comunicaciones oficiales y redes del PMS.

• Sponsor Institucional  
Visibilidad en agenda y comunicaciones, acreditaciones para equipo, men ción en rueda de prensa.

El Patagonia Marketing Summit es el encuentro de referencia del sur argentino en marketing, innovación, tecnología y negocios digitales. Con sede en San Carlos de Bariloche, convoca a empresas, agencias, startups, profesionales y referentes del ecosistema digital de toda la región patagónica y del país. Con speakers como McDonalds, Coca-cola, IA, agencias de alcance internacional. Fundado por Eugenia Mindurry, proyecta a la Patagonia como nodo de innovación y economía del conocimiento con impacto nacional.

Participan del evento: Emprotur Bariloche, Bureau Bariloche, Cámara de Comercio de Bariloche, FEEBA y Asociación Hotelera y Gastronómica.

Patrocinan Hotel Sheraton Bariloche, Full-Tech, Patagonia Growth, Borrega Agencia, Coffee Net, PG Comunicación, Periódico Energía Patagonia.

## ENERGÍA BAJO PRESIÓN

## La respuesta a los altos costos está en las renovables

Desde el Grupo Winding explicaron el impacto de su aplicación en la rentabilidad de industrias y Pymes.

Empresas, comercios y hogares enfrentan un nuevo desafío energético. El Ing. Leonardo Sánchez, socio gerente de Grupo Winding, analiza el contexto actual y explica por qué la eficiencia energética ya no es una opción, sino una decisión clave.

En un contexto donde las tarifas eléctricas continúan en aumento y generan un impacto directo en la estructura de costos, la energía dejó de ser un servicio más para convertirse en un factor estratégico dentro de la gestión operativa. Frente a este escenario, las energías renovables comienzan a ocupar un rol central en la toma de decisiones tanto en la industria como en el ámbito residencial y comercial.

En diálogo con Energía Patagonia, el Ing. Leonardo Sánchez, socio gerente de Grupo Winding, brinda su mirada sobre el escenario actual y detalla las soluciones que ya están implementando empresas y usuarios en la región.

“Hoy el problema energético es económico, no técnico. El gran cambio que estamos viendo es que la energía dejó de ser un tema técnico y pasó a ser un problema económico dentro de las organizaciones. Hoy hay PyMEs, comercios e industrias que están pagando cifras muy elevadas en sus consumos eléctricos. Eso impacta directamente en la rentabilidad, en la

planificación y en la capacidad de crecimiento. Y lo más importante: no es algo coyuntural, es una tendencia que va a continuar.”

Para el especialista, el cambio de paradigma es claro. “Durante muchos años la energía fue considerada un gasto fijo. Hoy eso cambió. Las empresas que logran gestionar su consumo energético de manera inteligente tienen una ventaja competitiva concreta. El desafío ya no es solo reducir el consumo, sino optimizarlo. El foco está en consumir mejor, con sistemas que permitan mayor eficiencia y menor dependencia de la red.”

En el segmento residencial y comercial, Grupo Winding trabaja principalmente con dos tipos de soluciones. Por un lado, los sistemas On Grid, conectados a la red, que permiten generar energía solar y utilizarla en tiempo real, reduciendo el consumo eléctrico proveniente de la red convencional. Por otro, los sistemas Off Grid, diseñados para lograr independencia energética total, especialmente en zonas sin acceso a red o en casos donde se busca autonomía mediante el uso de baterías. “En estos casos estamos logrando reducciones superiores al 50% en el consumo eléctrico, lo que representa un impacto directo y concreto en la factura mensual”, destaca Sánchez.

En el ámbito industrial, la estrategia es más integral y está directamente vinculada a la operación. “Trabajamos con sistemas híbridos que integran energía solar, generación convencional y almacenamiento. Esto permite reducir

picos de consumo, optimizar procesos y bajar costos operativos de forma sostenida.”

Entre las soluciones que implementa la empresa se encuentran sistemas híbridos que combinan energía solar, generadores y baterías, integración con procesos industriales, optimización del consumo energético en tiempo real y el desarrollo de soluciones a medida según la demanda de cada operación.

“El objetivo no es solo ahorrar energía, sino generar previsibilidad. En industrias donde los costos energéticos son críticos, poder anticipar y controlar ese gasto es clave.”

Para Sánchez, la adopción de

energías renovables ya no responde únicamente a una mirada ambiental. “Cada vez más empresas están tomando la decisión de dejar de depender al 100% de la red. No solo por sustentabilidad, sino por una necesidad económica concreta.”

“La energía solar y los sistemas híbridos no son el futuro, son el presente. Las empresas que lo entienden antes van a tener una ventaja clara en el escenario que viene.”

En una región como Neuquén, donde la actividad energética y el desarrollo de Vaca Muerta marcan el ritmo productivo, la eficiencia energética se consolida como un eje clave para sostener la competitividad y acompañar el crecimiento.

13 Y 14 / NOVIEMBRE 2026  
PRIMER EVENTO MARKETING EN LA PATAGONIA

# PATAGONIA MARKETING SUMMIT

BARILOCHE PATAGONIA ARGENTINA  
HOTEL SHERATON

Avalan

FEBA, Cámara Turismo Bariloche, BARILOCHE BUREAU, MUNICIPIO BARILOCHE, RN Gobierno Río Negro

Acompañan

SHERATON, borrega, cace, WINDING

PG Marketing y Comunicación | Conectamos marcas con personas.

“Soluciones creativas en marketing, comunicación y branding para empresas industriales y de servicios.”

- Gestión de LinkedIn corporativo
- Diseño gráfico e identidad visual
- Contenido estratégico y audiovisual
- Estrategias comerciales B2B

299 570 6297 | pablo82g@gmail.com | Pablo González

artegraf Departamento de diseño digital  
IMPRESOS DE CALIDAD

40 años  
Imprimiendo tus ideas

digital@artegrafneuquen.com.ar  
prerensa@artegrafneuquen.com.ar  
Cotizaciones  
administracion@artegrafneuquen.com.ar

299 4837598 - 299 4650416 | www.artegrafneuquen.com.ar

IMPRESIÓN OFFSET y DIGITAL

- FOLLETERÍA Y PAPELERÍA COMERCIAL
- IMPRESIÓN EDITORIAL Y PACKAGING
- GIGANTOGRAFÍAS Y CARTELERÍA
- PLOTTER DE IMPRESIÓN Y CORTE

Ing. Silvio Tosello 1375 . PIN ESTE . NEUQUEN CAPITAL

Claudio Vagnoni  
Inmobiliaria Seguros Generales  
Matrícula 508 Matrícula 60419

claudiovagnoni67@gmail.com  
+ 54 9 2995812364  
Claudio Ignacio Vagnoni

Laura Capellán  
Inmobiliaria y Aseguradora  
Mat. Nac. 68947  
M.Y.C.P. Mat N°166 - RPC -14

Roca n° 737 -Gral. Fdez. Oro - RNE  
+ 54 9 2996370704  
www.lauracapellan.com.ar  
inmobiliarialauracapellan

ENTREVISTA A GUSTAVO ALTUNA

## El desafío técnico y ambiental que enfrenta Vaca Muerta

**Capacitación, ambiente y gestión aparecen como variables centrales para sostener el desarrollo.**

Gustavo no habla de energía desde un escritorio. Su trayectoria se construyó en el cruce entre la gestión ambiental y la industria energética, con la Cuenca Neuquina como territorio permanente de trabajo y referencia.

Hoy lidera SG2 Consultores y dirige la Diplomatura en Energías Renovables de la Universidad Blas Pascal, dos roles que, lejos de ser paralelos, se alimentan mutuamente. Cuando se le pregunta por su camino de formación, la respuesta tiene la precisión de quien aprendió en el campo antes que en el aula.

“Mi desarrollo profesional fue una evolución constante, nunca lineal”, explica.

“Liderar SG2 me enseñó temprano que en la industria energética no hay margen para la improvisación. Cada decisión tiene consecuencias técnicas y ambientales que se superponen, y eso obliga a una actualización permanente.”

Para él, la capacitación continua no es un mérito que se acumula en el currículum: es una herramienta de gestión de riesgos. “En un sector donde la normativa —como la Ley Provincial 1875— y las tecnologías de transición evolucionan a una velocidad sin precedentes, mantenerse actualizado es la única forma de garantizar viabilidad a largo plazo.”

Ese convencimiento es, precisamente, el origen de su vínculo con la Universidad Blas Pascal. “Mi rol como director de la Diplomatura nace de querer devolver al sistema profesional la rigurosidad que el campo nos exige día a día. No es una decisión académica en sentido tradicional; es una decisión estratégica.”

La conversación se traslada naturalmente hacia Vaca Muerta y el tipo de profesional que la región necesita. Las exigencias ambientales dentro de la industria son crecientes, y la brecha entre lo que el mercado demanda y lo que la formación local ofrece sigue siendo un tema pendiente.

“Vaca Muerta no demanda mano de obra genérica: demanda talento especializado”, afirma con énfasis. “El crecimiento exponencial de la región necesita profesionales que comprendan que productividad y protección ambiental no son variables en tensión, sino dos caras de la misma moneda.”

El riesgo, advierte, no es solo ambiental: es económico y legal. “No podemos permitir que el desarrollo se frene —o peor, que genere pasivos irreversibles— por falta de pericia técnica en la gestión de residuos, en el monitoreo de efluentes o en la implementación de energías de respaldo.”

Lo que está en juego, según su visión, es el salto cualitativo que la industria todavía tiene pendiente: pasar del cumplimiento formal a la excelencia operativa. “El capital humano capacitado es el que permite minimizar riesgos legales, optimizar la huella de carbono

y construir la licencia social que hoy el mercado internacional exige como condición de acceso al financiamiento. Eso no se improvisa: se forma.”

La Diplomatura en Energías Renovables de la Universidad Blas Pascal apunta exactamente a ese espacio. Cuando se le pide que describa a quién está dirigida, la respuesta revela una lectura clara del déficit profesional que existe en el sector.

“Convocamos a ingenieros, consultores ambientales y tomadores de decisiones que necesitan herramientas concretas, no teoría abstracta”, precisa. El programa trabaja sobre el marco regulatorio de la Ley 27.424 de Generación Distribuida, eficiencia energética y el diseño técnico-económico de proyectos renovables. Pero el foco, insiste, está en algo más específico: “Buscamos formar profesionales capaces de hablar simultáneamente el lenguaje de la inversión y el de la factibilidad técnica y ambiental.”

Esa dualidad no es un detalle menor. “Hoy la industria tiene una brecha concreta: decisores que entienden de negocios pero desconocen la variable ambiental, y técnicos que dominan el campo pero no logran traducirlo en términos financieros. La Diplomatura existe para cerrar exactamente esa brecha.”

Hacia el final de la conversación, el tema se amplía hacia una pregunta más estructural: el lugar que ocupa la educación y la conciencia ambiental en el debate energético. En un contexto donde

la discusión pública gira casi exclusivamente alrededor de inversiones, infraestructura y barriles, Gustavo considera que hay una variable sistemáticamente ausente.

“Se habla mucho de fierros y dólares, pero se subestima que ninguno de esos activos es sostenible sin conciencia ambiental incorporada desde la formación”, sostiene. La licencia social y la licencia ambiental, argumenta, no pueden seguir siendo trámites que se gestionan al final del proceso.

“Tienen que estar en el ADN profesional desde el inicio. No como un requisito regulatorio, sino como una convicción operativa.”

Su mirada sobre el futuro de la industria es clara y, en cierta medida, exigente. “En los próximos años, la industria energética no será evaluada únicamente por su volumen de producción, sino por su capacidad de integrarse al ecosistema sin destruirlo, y de reportar esa integración con estándares internacionales creíbles.”

En ese escenario, la educación deja de ser un gasto y se convierte en infraestructura estratégica. “Si aspiramos a convertirnos en un hub energético global —y tenemos los recursos para serlo— el conocimiento tiene que ser tan valioso como el gas o el petróleo que tenemos bajo el suelo.”

Por:  
**Pablo González**  
Director de PG Marketing y Comunicación



## SUBASTAS TRANSPARENTES, SEGURAS Y ACCESIBLES

Transformamos activos inmovilizados en oportunidades reales.



### ALCANCE NACIONAL

Participación online desde cualquier punto del país con igualdad de oportunidades.



### TRANSPARENCIA Y CONFIANZA

Procesos auditables, información clara y trazabilidad en cada operación.



### MEJORES RESULTADOS, MAYOR EFICIENCIA

Más competencia, mejores valores de recupero y ventas más rápidas.



## ¡LLEGAMOS A VACA MUERTA!

NUEVA BASE LOGÍSTICA EN CIPOLLETTI  
Estamos en el corazón de la industria energética.



### VENÍ A CONOCERNOS

Ruta 151 km 6,5 - Cipolletti, Río Negro  
☎ 299 605 7992

“Compañías líderes que eligen nuestra plataforma para maximizar el valor de sus activos y optimizar sus procesos.”



ALIADOS ESTRATÉGICOS DE LA INDUSTRIA ENERGÉTICA, LOGÍSTICA Y SERVICIOS.

## PRÓXIMAS SUBASTAS



📅 NUEVAS SUBASTAS CADA SEMANA ¡SUMATE Y PARTICIPÁ!

SUMATE A LA PRÓXIMA SUBASTA y descubrí oportunidades reales.

🌐 [www.bidbit.ar](http://www.bidbit.ar)  
☎ 011-5365-9434  
✉ [info@bidbit.ar](mailto:info@bidbit.ar)



12 AÑOS JUNTOS

### Nuestro Staff

Producción Periodística:  
**Stefani Andrés**  
[stefaniandres@gmail.com](mailto:stefaniandres@gmail.com)

Marketing y Comunicación:  
**Gonzalez Pablo**  
[pablo82g@gmail.com](mailto:pablo82g@gmail.com)

Agencia:  
**MacMedia**  
[www.macmedia.com.ar](http://www.macmedia.com.ar)

Arte y Diseño:  
**Bashuk Camila**  
[camibashuk@hotmail.com](mailto:camibashuk@hotmail.com)

Gerente Comercial:  
**Bashuk Miguel Ángel**  
[mabashuk@gmail.com](mailto:mabashuk@gmail.com)

☎ +54 9 299 401-0809  
🌐 [energiapatagonia.com](http://energiapatagonia.com)  
📱 @energiapatagonia  
🌐 [Energia Patagonia](http://Energia Patagonia)

**ENERGIA PATAGONIA**

Es un producto de Bashuk Editorial

## DESARROLLO PERSONAL

## Oportunidad: el poder del momento justo

**El yoga aplicado al ámbito profesional propone mejorar la lectura estratégica y reducir decisiones reactivas.**

En las empresas, como en la vida, la oportunidad no es un golpe de suerte repentino y fortuito.

Es la capacidad de percibir, observar y reconocer el momento justo: ese instante en el que una decisión, un hacer —o un no hacer— puede generar un impacto real en la dirección del objetivo.

La oportunidad es una ocasión propicia que puede abrir caminos nuevos, sostener con mayor destreza lo que está en curso o incluso permitir reconocer cuándo un proyecto necesita redefinirse.

Ese momento solo se reconoce desde la claridad. Cuando hay ruido mental, reactividad emocional o agotamiento físico, las señales del entorno se vuelven invisibles.

En cambio, cuando un líder está presente, en coherencia y con



energía vital disponible, la lectura del contexto se vuelve más precisa.

Darse cuenta de una oportunidad implica sincronizar y gestionar los tiempos internos de quienes lideran con los tiempos externos de entornos cambiantes.

El sentido de la oportunidad surge cuando ambos tiempos se alinean. Entonces, la oportunidad no se persigue: se revela con nitidez.

Desde nuestra experiencia en yoga aplicado al ámbito profesional, el “momento justo” no es intuición improvisada. Es:

- Percepción entrenada, libre de distorsiones.
- Observación neutra, sin juicios, ecuánime.
- Reconocimiento preciso, con distinción y discernimiento.

Estas habilidades pueden entrenarse y cultivarse con recursos del yoga.

#### Ventajas con impacto

En la práctica, esto se traduce en decisiones más certeras y menos reactivas, proyectos que avanzan con fluidez y una cultura interna que favorece la creatividad y la lectura estratégica.

La oportunidad deja de ser un golpe de suerte para convertirse en un resultado natural de un estado interno ordenado, tanto individual como corporativo.

#### Oportunidad y algo más

Podemos complementar el sentido de oportunidad con el de pertinencia. Entonces:

“Estar y hacer lo oportuno, en tiempo y lugar oportunos, en la circunstancia oportuna”, será uno de los signos más precisos de experticia y madurez profesional.

Si quieres desarrollar estas habilidades para tu vida personal y profesional, te invito a que me contactes.

Juntos podemos explorar técnicas yóguicas para despertar el sentido de oportunidad y pertinencia.

Por:  
**Silvina Pirola**  
+54 9 299 504 3058  
[www.escuelakarana.com](http://www.escuelakarana.com)

**ROOM**  
SERVICE

2995310528 | [roomservicesrl@gmail.com](mailto:roomservicesrl@gmail.com)

**PISOS**

HASTA  
**30% OFF**  
TODO JUNIO

ITAGRES

JOHNSON  
ACERO S.A.

ferrum

ILVA

Grifería de  
alta tecnología

klaukol