



30

EMPRESAS

Industria argentina al servicio de Vaca Muerta

Dima Metal transformó su perfil productivo para atender las demandas de la industria energética y minera. Con tecnología, ingeniería propia y soluciones a medida, busca ampliar su presencia en la Patagonia.

38 | INNOVACIÓN AMBIENTAL

La ciencia detrás de los suelos

CIATI aporta análisis, muestreo y respaldo técnico para la liberación de suelos en operaciones de Vaca Muerta.

36 | CAPITAL HUMANO

Batalla por el talento en Vaca Muerta

Se profundiza la competencia por perfiles especializados. El employer branding gana peso en las empresas.

20 | ENTREVISTA

La salud también afecta a la operación

Cómo los controles preventivos y la cobertura en el campo pueden anticipar riesgos y sostener operaciones.

22 | INVERSIONES

Aprobaron proyecto de Tecpetrol

La iniciativa se desarrollará en Los Toldos II Este, al norte de Vaca Muerta. Invertirán US\$6.400.



A175 / 16,1m
15,8 tm

ALCANCE HORIZONTAL
CAPACIDAD DE CARGA

AxionLift



POTENCIA JCB EN CADA DESAFÍO

3CX PLUS



220NXT

1CX

PLANES DE MANTENIMIENTO



RASTREO SATELITAL



PLANES DE FINANCIACIÓN A MEDIDA
ENTREGA INMEDIATA



SOLICITA
COTIZACIÓN

AxionLift JCB

VACA MUERTA

Continental Resources quiere el 50% de Phoenix

Apunta a consolidar una plataforma de seis bloques en la Cuenca Neuquina. La operación aún no se confirmó.

La petrolera estadounidense fundada por Harold Hamm acordó con Mercuria avanzar en una sociedad 50/50 que reunirá activos de Phoenix, Continental y otros bloques de la Cuenca Neuquina. El objetivo es desarrollar una plataforma con 163.000 acres netos y una inversión proyectada de US\$4.000 millones en cinco años.

Mercuria Energy Group, accionista mayoritario de Phoenix Global Resources, informó que Continental Resources firmó un acuerdo para adquirir el 50% de Phoenix. La operación todavía no está cerrada: el documento establece la intención de las partes y queda sujeto a la negociación de los contratos definitivos, condiciones de cierre y aprobaciones regulatorias.

Si la transacción se completa, Mercuria y Continental quedarán

como socios en partes iguales y conformarán una plataforma conjunta para desarrollar activos en Vaca Muerta. Continental, la compañía estadounidense fundada por Harold Hamm, asumirá el rol de operador.

El acuerdo tiene un antecedente inmediato. Recientemente ambas empresas se presentaron asociadas en la Ronda N° 1/2026 de Gas y Petróleo del Neuquén, donde ofertaron por seis bloques. También mantienen una sociedad 50/50 para una central eléctrica en Pecos, Texas.

Continental ingresó a Vaca Muerta a fines de 2025, cuando adquirió de Pluspetrol una participación del 90% en Los Toldos II Oeste, mientras que Gas y Petróleo del Neuquén conservó el 10%. La compañía también tiene participaciones no operadas en cuatro áreas vinculadas a Pan American Energy.

Una plataforma de seis bloques

La nueva sociedad reunirá aproximadamente 163.000 acres netos, equivalentes a unas 66.000 hectá-

reas. El paquete estará integrado por los intereses de Phoenix en Mata Mora Norte, Mata Mora Sur, Confluencia Norte y Confluencia Sur; la participación operada de Continental en Los Toldos II Oeste; y una participación en Bajo del Toro Este, actualmente vinculada a Integra, la plataforma de inversión de José Luis Manzano.

No todos los bloques se encuentran en la misma etapa de desarrollo. Mata Mora Sur y Bajo del Toro Este continúan en fase exploratoria, mientras que Los Toldos II Oeste acumula siete pozos declarados desde que Continental asumió la operación.

Los activos de Phoenix aportaron en julio una producción de 26.001 barriles diarios de petróleo y 274.146 metros cúbicos diarios de gas, equivalente a unos 27.700 barriles equivalentes por día.

Mata Mora Norte concentró la mayor parte del volumen, con 20.080 barriles diarios provenientes de 57 pozos. Confluencia Norte aportó 3.186 barriles y Confluencia Sur, otros 2.106.

Con ese nivel de producción, Phoenix representa actualmente alrededor del 3,9% del petróleo producido por Vaca Muerta y se ubica entre las principales operadoras de la formación.

El plan apunta a llevar la producción de la nueva plataforma por encima de los 100.000 barriles equivalentes diarios en cinco años. Para alcanzarse ese objetivo, las compañías proyectan una inversión de aproximadamente US\$4.000 millones durante ese período.

Para Continental, que produjo 433.569 barriles equivalentes diarios a nivel global durante el segundo trimestre, el negocio representa una expansión significativa de su presencia en Argentina y una asignación relevante de capital hacia Vaca Muerta.

El ingreso de Hamm había sido celebrado en su momento por el ministro de Economía, Luis Caputo, quien anticipó que otras petroleras independientes estadounidenses seguirían ese camino. El desarrollo también está vinculado con las condiciones del RIGI.



ENCONTRANOS EN

T. L. Planas 4301
Neuquén



Escanea
y consulta!

AxionLift

NEUQUÉN

GyP recibió ofertas para ocho bloques exploratorios

La provincia inicia la etapa de evaluación de la documentación y luego revisará las propuestas.

Gas y Petróleo del Neuquén (GyP) recibió días atrás las ofertas de empresas interesadas en explorar y eventualmente desarrollar 15 áreas hidrocarburíferas incluidas en la primera ronda del Plan Ex-

ploratorio Neuquén (PEN). De los bloques puestos en competencia, ocho recibieron propuestas de un total de diez empresas.

"El verdadero éxito son las inversiones que se traducen en más obras, más infraestructura, más oportunidades y, fundamentalmente, en una mejor calidad de vida para los neuquinos", sostuvo el gobernador Rolando Figueroa. El mandatario planteó que los recursos generados por el gas y el petróleo deben llegar a toda la provincia y no concentrarse en las zonas de producción, con obras de rutas, viviendas, infraestructura sanitaria, escuelas, agua y saneamiento.

Entre las compañías que presentaron ofertas figuran Phoenix Global Resources-Continental Resources, Geopark Argentina, Patagonia Energy, Aldyl Argentina, Petroquímica Comodoro Rivadavia, Patagonia Resources, JPM Energía, Ingeniería Multipiping, Selva María Oil y Bentia Energy. Las propuestas se concentraron en las áreas Corralera Noreste, Corralera Noroeste, Corralera Sur, La Tropicilla I,

Águila Mora Noreste, Pampa de las Yeguas II NE, Chasquivil Sur y Santo Domingo II.

Tras la presentación, la Provincia inicia la etapa de evaluación de la documentación, previa al conocimiento de las propuestas económicas. "Neuquén genera confianza en los inversores.

Estamos muy concentrados en atraer inversiones, ya que contamos con un tiempo acotado para monetizar nuestros recursos", señaló Figueroa, quien remarcó que el proceso se desarrolló mediante licitaciones abiertas y transparentes con participación de empresas del país y del exterior.

La primera ronda había sido anunciada por Figueroa durante su agenda energética en Estados Unidos y presentada en Houston, con el objetivo de mostrar el potencial de la provincia ante inversores internacionales.

Las 15 áreas seleccionadas se ubican en zonas próximas a desarrollos activos y a infraestructura existente.



Karana Yoga
PARA EMPRESAS

Vitalidad
Bienestar
Creatividad

Clases
Talleres
Retiros

54 9 299 504 3058
escuelakarana.com

Contacta a
Prof. Silvina Pirola

JAULA ANTIVUELCO INTERIOR
MARCA REGISTRADA Y CERTIFICADA

EQUIPAMIENTOS 

JAULA 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



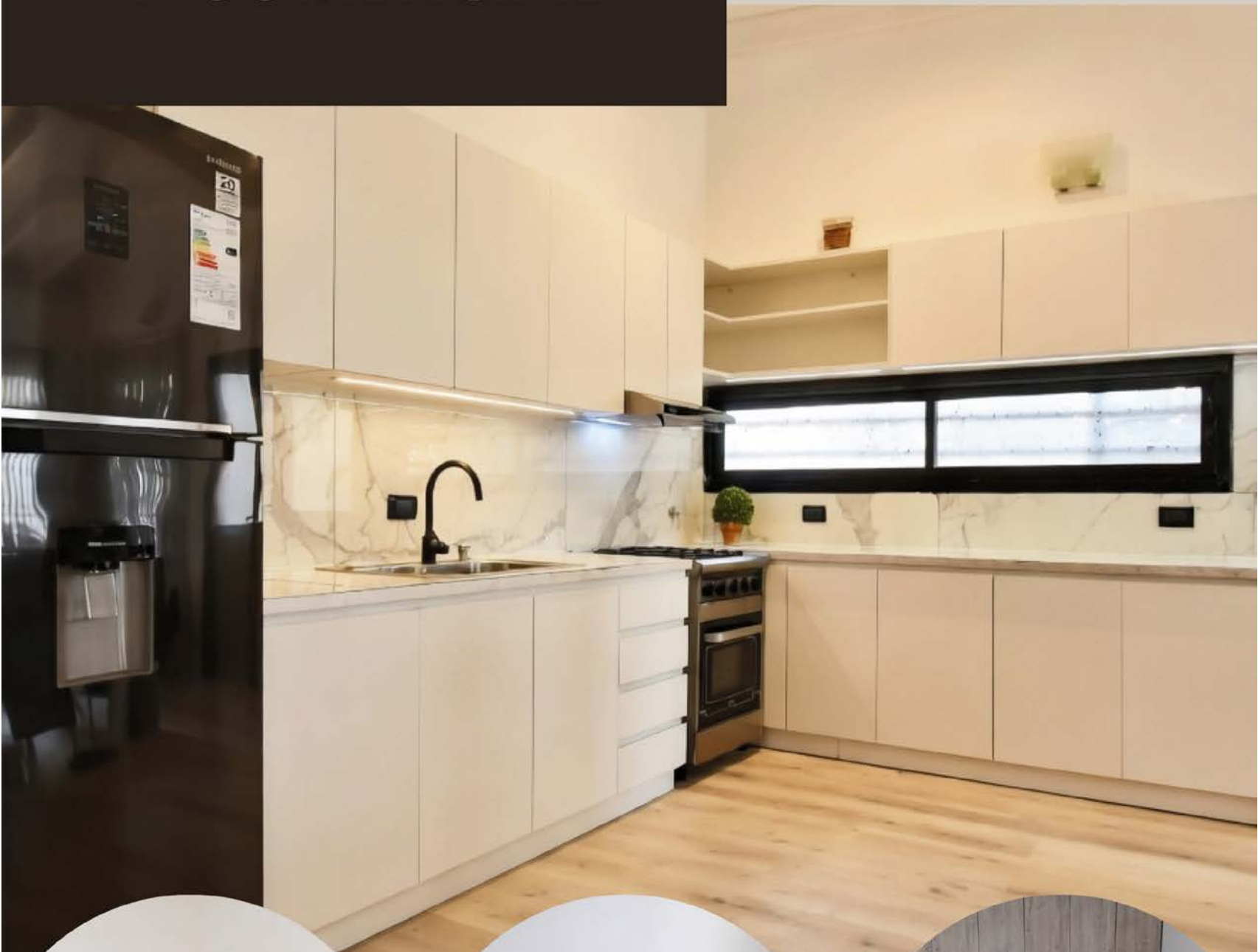
Calidad Certificada

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**

DESEMBARCÓ EN VACA MUERTA

Peter Thiel compró acciones de Vista

Es su primera inversión significativa conocida en una compañía petrolera tradicional.

Peter Thiel adquirió acciones de Vista Energy por unos US\$76 millones, según un documento presentado ante la Comisión de Bolsa y Valores de Estados Unidos (SEC). La participación

representa aproximadamente el 1% del capital de la petrolera que conduce Miguel Galuccio.

La inversión fue realizada a través de Thiel Macro LLC, el fondo de inversión con el que el empresario administra participaciones en compañías que cotizan en los mercados internacionales.

Thiel, de 58 años, es cofundador de PayPal y uno de los principales inversores tecnológicos de Silicon Valley. En los últimos años concentró buena parte de sus inversiones en inteligencia artificial, tecnología de defensa y empresas vinculadas al desarrollo de tecnologías de frontera.

Entre las compañías relacionadas con su cartera se encuentran Palantir Technologies, SpaceX, Anthropic, Etched y Anduril. También invirtió en empresas vinculadas con la generación eléctrica y la industria nuclear.

La compra de acciones de Vista representa, en ese contexto, un movimiento particular: es la primera inversión significativa conocida de

Thiel en una petrolera tradicional y le permite ingresar indirectamente al negocio de Vaca Muerta.

Vista, el activo elegido

Vista lleva invertidos alrededor de US\$7.000 millones en Argentina y actualmente produce unos 160.000 barriles equivalentes de petróleo por día. Más del 70% de su producción de crudo tiene como destino los mercados de exportación. Durante el segundo trimestre, la compañía registró ingresos por US\$1.150 millones, un 89% más que en el mismo período del año anterior. La producción, en tanto, creció 32% interanual, impulsada principalmente por el desarrollo de sus activos en Vaca Muerta.

La principal operación de Vista en la formación neuquina se concentra en Bajada del Palo Oeste, mientras que también mantiene actividad en La Amarga Chica, Bajada del Palo Este y Aguada Federal. A esto se suma el proyecto de Bandería Norte, para el cual la compañía presentó formalmente su solicitud de adhesión al RIGI.



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

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. Rodriguez 24
54 299 443 0298 / 6457



La plataforma líder en subastas online industriales y automotrices.

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



ALIADOS ESTRATÉGICOS DE LA INDUSTRIA ENERGÉTICA, LOGÍSTICA Y SERVICIOS.

PRÓXIMAS SUBASTAS



VEHÍCULOS Y PICKUPS



MAQUINARIA Y EQUIPOS



EQUIPAMIENTO INDUSTRIAL



FLOTAS Y UTILITARIOS

NUEVAS SUBASTAS CADA SEMANA ¡SUMATE Y PARTICIPÁ!

SUMATE A LA PRÓXIMA SUBASTA y descubrí oportunidades reales.

www.bidbit.ar
011-5365-9434
info@bidbit.ar



PROYECTO VMOS

Las monoboyas ya cruzaron el estrecho de Ormuz

Las estructuras que permitirán cargar petróleo en buques VLCC frente a Punta Colorada superaron el principal obstáculo logístico del proyecto.

Las estructuras que permitirán cargar petróleo en buques VLCC frente a Punta Colorada superaron el principal obstáculo logístico del proyecto. Quedarán instaladas a 7 kiló-

metros de la costa y serán una pieza central para el inicio de las exportaciones de Vaca Muerta.

Las dos monoboyas del proyecto Vaca Muerta Oil Sur (VMOS) ya cruzaron el estrecho de Ormuz y avanzan rumbo a Punta Colorada, en Río Negro. Según confirmó Horacio Marín, presidente y CEO de YPF, está previsto que las estructuras lleguen a destino a fines de octubre.

El paso por Ormuz era uno de los puntos más críticos del cronograma. Las monoboyas fueron fabricadas en Emiratos Árabes Unidos por la compañía neerlandesa Bluewater y debían atravesar este estratégico corredor marítimo antes de iniciar su recorrido hacia la Argentina.

La tensión en Medio Oriente había generado incertidumbre sobre los plazos. En junio, Marín había definido a Ormuz como el “cuello de botella” del proyecto y admitido que la compañía evaluaba alternativas para evitar un eventual retraso, entre ellas la adquisición de una monoboya adicional.

Con el cruce concretado, VMOS mantiene ahora la previsión de completar la instalación marítima durante los próximos meses.

Cómo funcionarán las monoboyas

Las estructuras, conocidas técnicamente como sistemas SPM o CALM, funcionan como puntos de conexión entre el oleoducto submarino y los buques petroleros. Permiten cargar crudo directamente en el mar, sin necesidad de que los grandes barcos ingresen a un puerto convencional.

El sistema estará preparado para operar con buques VLCC, los de mayor capacidad utilizados para el transporte internacional de petróleo.

Las dos monoboyas quedarán ubicadas a unos 7 kilómetros de la costa de Punta Colorada, sobre un fondo marino de aproximadamente 40 metros de profundidad. El avance de las monoboyas se suma a otros frentes de construcción del proyecto. El oleoducto de 437 kilómetros entre Allen y Punta Colorada ya completó su traza terrestre.



JA - MA®
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

CONTAMOS CON POSNET

VISA
CABLE
MasterCard

Maximizamos el potencial de tu negocio

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



ESTUDIO RIZZA
Contadores Públicos



Metrica
Smart Consulting

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





CREXELL
TRANSPORTES S.A.
CAMIONES GRUAS



ventas@crexellsa.com.ar
www.crexellsa.com

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



MIDSTREAM

VMOS: qué falta para completar el proyecto

La UTE Techint-Sacde terminó los 437 kilómetros de cañería entre Allen y la costa de Río Negro.

La construcción del tramo terrestre del proyecto Vaca Muerta Oil Sur (VMOS) llegó a su fin. La Unión Transitoria de Empresas (UTE) integrada por Techint Ingeniería y Construcción y Sacde

formalizó la finalización de las tareas de construcción, precomisionado y levantamiento de pendientes de los 437 kilómetros de oleoducto que conectan la zona de Allen con Punta Colorada, en la costa del golfo San Matías.

El cierre de esta etapa se produjo dentro del plazo de 15 meses previsto para la obra. Sin embargo, el proyecto todavía tiene por delante trabajos determinantes antes de comenzar a exportar crudo desde Río Negro. La construcción se concentra ahora en la terminal marítima, donde deben completarse las instalaciones de almacenamiento y el sistema offshore que permitirá cargar los grandes buques petroleros.

La terminal de Punta Colorada ocupa unas 250 hectáreas y contará con seis tanques de almacenamiento de 120.000 metros cúbicos cada uno. A esta infraestructura se suman dos monoboyas y los ductos submarinos que conectarán la terminal con los puntos de carga.

Las monoboyas son una pieza central del proyecto porque

permitirán transferir el crudo directamente a buques VLCC, sin necesidad de que ingresen a un puerto convencional. Las estructuras ya se encuentran en camino hacia Río Negro, luego de superar el estrecho de Ormuz, y su instalación será uno de los próximos hitos de la obra.

La finalización del oleoducto marca también el cierre de una de las principales etapas de construcción del VMOS. Durante los trabajos, la UTE llegó a movilizar más de 2.500 trabajadores y unos 300 equipos pesados. Uno de los principales hitos técnicos fue el cruce del río Negro, en la zona de Chelforó. El ducto atravesó el cauce mediante una perforación horizontal dirigida y quedó instalado unos 25 metros por debajo del lecho, sin intervenir directamente sobre el río.

La obra del proyecto VMOS también registró un récord nacional de soldaduras automáticas: 175 uniones realizadas en una sola jornada, equivalentes a unos cuatro kilómetros de cañería tendidos en un día.

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

CPEC

C.E.M.

Centro de Entrenamiento Móvil.



www.cpecsp.com.ar @cpec.capacitacion



ANDAMIOS

GASES

CONFINADOS

ALTURA



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 crucero Tempomat, volante multifunción, computadora de abordaje, 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 MERCEDES-BENZ CAMIONES Y BUSES S.A.U. CUIT: 30-71634944-2.

VENTAS

Tango Energy ya exporta casi el 60% de su producción

En el primer trimestre, el 56% de las ventas de la petrolera de Pablo Iuliano se colocó en mercados externos.

Tango Energy dio un fuerte giro en la comercialización de su producción de petróleo tras hacerse cargo de los activos de la ex Petrolera Aconcagua. En apenas un año, la compañía pasó

de tener un perfil mayoritariamente orientado al mercado argentino a colocar más de la mitad de sus ventas en el exterior.

Durante el primer trimestre de 2026, el 56% de las ventas de petróleo de Tango Energy correspondió a exportaciones, mientras que el 44% restante se destinó al mercado local. Un año antes, la relación era prácticamente inversa: el 72% de las ventas se realizaba dentro del país y solo el 28% tenía como destino mercados externos.

El cambio ya había comenzado a observarse en 2024, cuando el mercado argentino todavía concentraba el 63% de las ventas. La evolución muestra una estrategia comercial cada vez más orientada a la colocación internacional de los hidrocarburos producidos por la compañía.

El giro se produjo además en un contexto de crecimiento de la producción. Entre enero y marzo, Tango registró una producción neta acumulada de 511.750 barriles de petróleo, un 13% más que durante el mismo período de 2025.

En el mercado argentino, las ventas de Tango Energy tienen como principales compradores a YPF y Trafigura. En el caso de las exportaciones, la totalidad de los volúmenes comercializados durante el trimestre fue canalizada a través de Trafigura.

La relación con la trader también incluyó financiamiento. Durante el período, Trafigura anticipó a Tango US\$ 8,18 millones mediante contratos vinculados tanto a ventas domésticas como a exportaciones, con compromisos asociados a volúmenes mínimos de despacho.

El mayor peso de las exportaciones no estuvo acompañado por una mejora del precio promedio obtenido. Tango registró un valor de realización de US\$ 64,2 por barril, un 6,5% inferior al del primer trimestre del año anterior.

El incremento de los volúmenes comercializados y el efecto del tipo de cambio permitieron compensar parcialmente esa caída de precios. En términos económicos, la compañía alcanzó una facturación de ARS \$48.238 millones.



PLANES DE CAPACITACIÓN TÉCNICA

EXPERTOS EN INGENIERÍA Y GESTIÓN ENERGÉTICA, COMPROMETIDOS CON LA SEGURIDAD Y LA EFICIENCIA. BRINDAMOS CURSOS DE CAPACITACIONES ON LINE - IN COMPANY, DISEÑADAS PARA PERSONAL OPERATIVO DE SERVICIO TÉCNICO, MONTAJE, OPERACIÓN Y MANTENIMIENTO.

ELECTRICIDAD INDUSTRIAL

- Sistemas BT - MT
- Reglamentación AEA
- Resolución de fallas
- Buenas prácticas

ELECTRÓNICA INDUSTRIAL

- PLC y variadores
- Instrumentación y control
- Ensayos y mediciones

MECÁNICA Y MANTENIMIENTO

- Grupos electrógenos
- Máquinas rotativas
- Motores a combustión

NUESTRAS CAPACITACIONES SON FLEXIBLES Y SE ADAPTAN A LOS REQUERIMIENTOS DEL CLIENTE

INFO@CEECONSULTORES.COM | WWW.CEECONSULTORES.COM | TELÉFONO 1155048670



ELECTRONICA Y COMUNICACIONES S.R.L.

SI NO SE COMUNICAN NO PRODUCEN

En operaciones críticas, la comunicación no es opcional

WWW.EYCSRL.COM



Seguinos 

EyC Electrónica y Comunicaciones



FARO

MAYORISTA

Empresa



Certificada

¡TU AHORRO, NUESTRO COMPROMISO!

ALIMENTOS | BEBIDAS | LIMPIEZA

Neuquén, Patagonia Argentina

ACTUALIDAD

Figueroa: "A Neuquén le queda el 13% del barril"

El gobernador habló en la conferencia del Council of the Americas sobre el reparto de la renta petrolera.

Neuquén retiene aproximadamente el 13% del valor de cada barril de petróleo exportado, mientras el Estado nacional recibe el 17% y el resto de las provincias argentinas el 10%, según explicó el gober-

nador Rolando Figueroa durante la conferencia anual del Council of the Americas y la Cámara Argentina de Comercio y Servicios. "Con el 13%, Neuquén tiene que generar toda la sustentabilidad social para que este círculo sea virtuoso", planteó el mandatario, y consideró que los fondos que reciben la Nación y las demás provincias también deberían contribuir para que ese círculo se acelere.

Figueroa señaló que la provincia utiliza esos recursos como una herramienta para anticipar el crecimiento futuro. Sostuvo que, sin el desarrollo de infraestructura, Neuquén no podrá alcanzar el "plateau" de producción proyectado para 2030. Como ejemplo del esfuerzo provincial, mencionó la construcción de 1.000 kilómetros de rutas nuevas y la repavimentación de otros 650, un volumen que equiparó a toda la red vial construida en la historia de la provincia hasta ahora.

Añadió que la inversión también alcanza al sistema educativo, con 100.000 metros cuadrados de escuelas en ejecución, 65.000 de

ellos correspondientes a diez nuevas escuelas técnicas.

El gobernador vinculó ese ritmo de obra con el crecimiento demográfico que atraviesa la provincia, con la llegada de 70 personas por día que cambian su domicilio a Neuquén.

Remarcó que, si bien la provincia creció históricamente recibiendo población, este fenómeno la obliga a construir de forma sostenida su sustentabilidad social.

Figueroa repasó la trayectoria energética de la provincia, que produce gas y petróleo de manera convencional hasta 2013 y de forma no convencional desde entonces, y señaló que esa experiencia previa permitió a Neuquén posicionarse con rapidez cuando arrancó el desarrollo de Vaca Muerta.

Afirmó también que la formación es una condición necesaria pero no suficiente, y que requirió la articulación de todos los actores del sector para consolidar una propuesta exitosa.

13 Y 14 / NOVIEMBRE 2026

PRIMER EVENTO MARKETING EN LA PATAGONIA

PATAGONIA MARKETING SUMMIT

BARILOCHE PATAGONIA ARGENTINA
HOTEL SHERATON

Avalan

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

Acompañan

SHERATON bórrega COCE

El socio ideal de la industria

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

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

ZAPATA GOMA

NEUQUEN CASA CENTRAL

299-522-2254

ACCESORIOS REPUESTOS

DON CARLOS

TALLER BULONERÍA

AÑELO

NUEVA SUCURSAL

299-522-2254

RUTA PROV. 7 KM 62
PUNTA DE SIERRA -
TRATAYEN

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

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

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)

AOG PATAGONIA 2026

Neuquén espera 20 mil visitantes en octubre

Del 19 al 22 de octubre, más de 400 marcas se reunirán en la expo Argenton Oil & Gas, en Neuquén.

La ciudad de Neuquén será sede, del 19 al 22 de octubre, de una nueva edición de la Expo Argentina Oil & Gas, el evento anual de la industria de los hidrocarburos en el Espacio DUAM. La organiza-

ción prevé más de 400 marcas expositoras y espera superar los 20 mil visitantes entre empresarios y profesionales del sector, según informó el Instituto Argentino del Petróleo y del Gas (IAPG).

La muestra ocupará 17 mil metros cuadrados destinados a la industria y reafirmará el rol de la provincia como principal productora de hidrocarburos del país. Neuquén se ubica como la cuarta provincia exportadora de la Argentina y aporta el 5,1% del producto bruto interno nacional con apenas el 1,5% de la población del país.

Gas y Petróleo del Neuquén (GyP) contará con un stand en la zona central de la exposición, junto a otros actores de la cuenca. La empresa provincial participa del desarrollo de Vaca Muerta a través de distintas asociaciones.

Durante los cuatro días de muestra, los visitantes podrán recorrer los stands de las empresas expositoras, acceder a una agenda de charlas académicas y participar de espacios de networking para profesionales del sector.

La edición 2024 había sido récord en cantidad de expositores y visitantes, y superó las expectativas previas.

Este año, la Expo se realiza en medio de un nuevo ciclo de expansión en la producción y las inversiones de Vaca Muerta, lo que la posiciona como uno de los principales encuentros de la industria de los hidrocarburos en el país.

Junio de 2026 fue un mes récord para la producción petrolera argentina. En ese marco, la cuenca neuquina y en particular Vaca Muerta concentraron el 79% de la producción nacional de petróleo, con 715.105 barriles por día, y el 77% de la producción nacional de gas natural, con 123 metros cúbicos diarios.

En los últimos doce meses, Vaca Muerta sumó una producción adicional de 157.486 barriles de petróleo por día, un volumen que superó lo que generaba toda la formación en 2018. El ritmo de crecimiento no se moderó: en ocho años, la producción se multiplicó casi 12 veces, con un promedio de expansión del 36% anual.

b. BASHUK ESTUDIO



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

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.



DATOS

DE CONTACTO



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



ventas@bombascimmasas.com
administración@bombascimmasas.com



www.bombascimmasas.com



bombas_cimma

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.

DESAGOTE RAPIDITO®

RI 14000-9283
IRAM-ISO 14001:2015

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 - BARDA 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
www.desagoterapidito.com.ar
Félix San Martín 1850, Neuquén (Base operativa Plottier y Neuquén)

ENTREVISTA / MEDICINA LABORAL

Cuidar a las personas para sostener la operación

Así son los controles preventivos y cobertura en yacimientos para anticipar riesgos.

En una industria caracterizada por operaciones de alta complejidad, tareas críticas y un movimiento creciente de trabajadores en rutas y yacimientos, la medicina laboral ocupa un lugar cada vez más importante dentro de la gestión estratégica de las empresas.

Desde 2014, SMS Salud acompaña el desarrollo de la actividad en la región ofreciendo servicios de medicina laboral, salud ocupacional, controles de alcohol y drogas, cobertura sanitaria en yacimientos y emergencias médicas.

El Dr. José De la Vega, director médico de Soluciones Médicas en Salud SRL, conversó con Energía Patagonia sobre la prevención de riesgos, la continuidad operativa, la incorporación de tecnología y la necesidad de generar mayores oportunidades para los proveedores neuquinos.

En una industria tan exigente como la del Oil & Gas, ¿qué rol cumple hoy la medicina laboral en la prevención de riesgos y la continuidad operativa de las empresas?

En SMS Salud estamos presentes en la zona desde 2014 y consideramos que la medicina laboral es un pilar fundamental para garantizar operaciones seguras y sostenibles.

En la industria petrolera, donde las actividades se desarrollan en entornos de alta exigencia, la prevención resulta clave para evitar incidentes, reducir el ausentismo y asegurar que cada trabajador regrese diariamente sano a su casa.

Actualmente, la salud ocupacional forma parte de la gestión estratégica de las empresas. A través de exámenes médicos ocupacionales, programas preventivos, evaluaciones de aptitud, controles de alcohol y drogas y el monitoreo de factores de riesgo, es posible anticipar situaciones que podrían afectar tanto la seguridad de las personas como la continuidad operativa.

Además, una cantidad cada vez mayor de trabajadores se desplaza diariamente por nuestras rutas. Esto genera un entorno de riesgo operativo que continúa creciendo junto con el desarrollo de Vaca Muerta y que requiere mayores acciones de prevención, control y coordinación.

¿Cuáles son los servicios que actualmente demandan con mayor frecuencia las empresas de la región y por qué se han vuelto estratégicos para sus operaciones?

Las empresas de la región demandan cada vez más servicios integrales de salud ocupacional. Entre los más requeridos se encuentran los exámenes preocupacionales y periódicos, junto con la documentación y las declaraciones juradas solicitadas por las operadoras en las que prestan servicios.

También se demanda el cumplimiento de lo establecido por la Resolución SRT 905/15, los controles de alcohol y drogas, las evaluaciones de aptitud para tareas críticas, la cobertura sanitaria en yacimientos y el alquiler de ambu-

lancias para emergencias y puntos de encuentro.

Estos servicios se han vuelto estratégicos porque permiten gestionar los riesgos de manera preventiva, cumplir con las exigencias regulatorias y responder a los estándares cada vez más elevados de la industria energética.

Particularmente, los controles de alcohol y drogas constituyen una herramienta clave para fortalecer la cultura de seguridad. Al mismo tiempo, la disponibilidad de ambulancias y recursos de emergencia en campo permite brindar una respuesta rápida ante cualquier eventualidad, minimizando su impacto tanto sobre las personas como sobre la operación.

Vaca Muerta continúa creciendo y también aumentan las exigencias en materia de seguridad y salud ocupacional. ¿Cómo acompaña SMS Salud esta evolución y cuáles son los principales desafíos para los próximos años?

El crecimiento de Vaca Muerta elevó significativamente los

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 lubricantes.

www.lacolonias.com.ar
NEUQUÉN Y RÍO NEGRO | PATAGONIA ARGENTINA



LACOLONIA
estaciones y servicios



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

ENTREVISTA

estándares de calidad, seguridad y salud ocupacional.

Desde SMS Salud consideramos que esta evolución es positiva para toda la industria.

Sin embargo, uno de los principales desafíos que observamos es la dificultad que enfrentan muchas micro PyMEs regionales para acceder a oportunidades dentro de las grandes cadenas de contra-

tación, aun cuando cuentan con experiencia, capacidad técnica y un profundo conocimiento del entorno local.

Creemos que la industria puede beneficiarse con una mayor integración de proveedores regionales que aporten cercanía, capacidad de respuesta, flexibilidad y compromiso con el desarrollo de Vaca Muerta.

Las empresas locales conocemos de primera mano las necesidades operativas de la cuenca y podemos ofrecer soluciones de alta calidad, con un trato personalizado y una rápida adaptación a los requerimientos de cada cliente.

También consideramos que los servicios de salud ocupacional y medicina laboral no necesariamente deben concentrarse en un único proveedor para cada operadora. La complejidad y la diversidad de las operaciones actuales permiten la convivencia de distintas empresas especializadas, cada una aportando sus fortalezas particulares. Esto puede contribuir a generar un ecosistema más com-

petitivo, innovador y eficiente. Por ese motivo, en SMS Salud decidimos fortalecer nuestra estructura, avanzar en la certificación ISO 9001 y digitalizar el 100 % de nuestros procesos mediante SmartForm.

Buscamos demostrar que una micro PyME regional puede operar con los mismos estándares de calidad, trazabilidad e innovación que exigen las grandes compañías del sector.

Este proceso también necesita coordinación y presencia del Estado, con una mirada objetiva sobre lo que está sucediendo en el territorio y sobre las dificultades que atraviesan las empresas regionales para incorporarse al crecimiento de la actividad.

¿Qué mensaje les daría a las empresas que buscan fortalecer la salud ocupacional de sus equipos y convertirla en una verdadera ventaja para la productividad y la sostenibilidad de sus operaciones?

Las empresas que invierten en



salud ocupacional no solamente cumplen con una obligación legal: también protegen su principal activo, que son las personas.

Las organizaciones que cuentan con políticas preventivas sólidas registran mejores indicadores de seguridad, un mejor ambiente laboral, menor ausentismo, mayor productividad y operaciones más eficientes y sustentables.

Nuestro mensaje es que la salud ocupacional debe considerarse una inversión estratégica. Implementar controles médicos adecuados, cumplir con los protocolos de la Resolución SRT 905/15, realizar controles de alcohol y drogas, contar con cobertura médica en campo y disponer de recursos de emergencia apropiados son

herramientas que generan un valor concreto para la organización. También creemos que el desarrollo sostenible de Vaca Muerta debe incluir el fortalecimiento del entramado empresarial regional.

Cuando las operadoras generan oportunidades para proveedores locales comprometidos con la calidad, la innovación y la mejora continua, no solamente optimizan sus operaciones: también impulsan el crecimiento económico y social de las comunidades en las que desarrollan sus actividades.

En SMS Salud trabajamos todos los días para demostrar que una empresa neuquina puede brindar servicios de medicina laboral, salud ocupacional, controles de alcohol y drogas, cobertura

sanitaria en yacimientos y emergencias médicas con estándares de excelencia, tecnología propia y una visión alineada con las necesidades actuales de la industria energética.

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

CIATI
CENTRO TECNOLÓGICO

www.ciati.com.ar

AÑOS

 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

Ciencia de cercanía
Analítica certificada
Asistencia técnica
Gestión de resultados en plataforma digital

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

Villa Regina, Río Negro
20 de Junio 54

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
+54 9 299 633 1806

/safiar srl

VACA MUERTA

RIGI: el Gobierno aprobó un proyecto de Tecpetrol

La compañía prevé alcanzar una producción de 70.000 barriles diarios de petróleo y generar 3.100 empleos.

El Gobierno nacional aprobó el ingreso al Régimen de Incentivo para Grandes Inversiones (RIGI) del proyecto de Tecpetrol para desarrollar petróleo no convencional en el bloque Los Toldos II Este, ubicado en el hub norte de Vaca Muerta.

La iniciativa contempla una inver-

sión total de US\$6.400 millones y se convertirá en el mayor desembolso realizado en la historia de la compañía del Grupo Techint. El anuncio fue realizado por el ministro de Economía, Luis Caputo, quien destacó también el impacto laboral previsto por el desarrollo. Según detalló, el proyecto permitirá generar 3.100 empleos directos y 4.800 indirectos y alcanzará una producción estimada de 70.000 barriles diarios de petróleo. El ingreso al RIGI permitirá ade-

más ampliar el desarrollo previsto originalmente para el bloque. De acuerdo con Caputo, el régimen incrementará en aproximadamente un 40% los recursos que podrán ser desarrollados en el área. El plan contempla un desembolso inicial superior a US\$2.000 millones hasta fines de 2027. Los Toldos II Este cuenta con una participación del 90% de Tecpetrol y un 10% de Gas y Petróleo del Neuquén (GyP). La compañía ya comenzó a desarrollar el proyecto en las proximidades de Rincón de los Sauces. Por la escala prevista, deberá construir una infraestructura específica para procesar y evacuar la producción.

Entre las obras contempladas se encuentra una Planta Central de Procesamiento (CPF), además de un sistema de generación eléctrica de 50 MW, 40.000 HP de capacidad de compresión y nuevos ductos para transportar gas y petróleo. El proyecto también incluye sistemas de captación de agua. Tecpetrol apunta a alcanzar los

70.000 barriles diarios en 2027, lo que le permitiría llevar su producción total en la Cuenca Neuquina a cerca de 100.000 barriles por día. El nuevo proyecto se apoya en la experiencia acumulada por la compañía desde 2017, cuando inició el desarrollo masivo de gas no convencional en Fortín de Piedra. Ese bloque se convirtió en uno de los principales desarrollos gasíferos de Vaca Muerta y actualmente aporta, según la empresa, alrededor del 16% de la demanda de gas del país. Con Los Toldos II Este, Tecpetrol busca trasladar esa experiencia

al desarrollo de petróleo no convencional y ampliar su presencia en el hub norte de Vaca Muerta. La empresa señaló que el contexto internacional, junto con el nuevo marco regulatorio y la previsibilidad que ofrece el RIGI, fueron factores determinantes para acelerar el proyecto. La escala prevista para Los Toldos II Este requerirá una infraestructura integrada de procesamiento, generación eléctrica, compresión y evacuación que acompañe el incremento de la extracción.

El proyecto también tendrá impacto sobre la cadena de valor regional. Tecpetrol destacó que buena parte de las empresas que ya participan de la construcción forman parte de ProPymes, el programa de desarrollo de proveedores de la compañía. La iniciativa busca así trasladar parte del impacto de la inversión hacia empresas industriales y de servicios que participan de las distintas etapas de construcción y puesta en marcha de las instalaciones.

Lo esencial es visible, y lo protegemos.

Servicios Ambientales & Seguridad | Laboratorio Ambiental & Industrial | Topografía, Drones & GIS | 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

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

Aerotec

Servicios Aerofotogramétricos
Servicios GIS | Servicios Topográficos
www.aerotecnologia.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](https://www.grupobouvier.com.ar)
WWW.GRUPOBOUVIER.COM.AR

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

Tenemos la solución a la movilidad de tu negocio.

OIL BULL
RENTING & SERVICES

Consultá por nuestra flota de Pick up y SUV.

www.oilbull.com.ar 2994 15-8497 comercial@oilbull.com.ar Solalíque 525, Neuquen

Eficiencia energética durante todo el año con aberturas de PVC

Aberturas de PVC y aluminio | Revestimientos y cerramientos en PVC

Barandas | Mamparas | Cortinas

CONSULTÁ PLAN Congelar

299 5179997 | ventas@aberturas.com.ar
Marconi 1651 - Parque Industrial Cipolletti (R.N.)

aberturas.com.ar

ABERTURAS DE ALUMINIO + PVC
+50 AÑOS INNOVANDO CON CALIDAD Y COMPROMISO

PATAGONIA MARKETING SUMMIT

Cuando una botella se transforma en embajadora de la

Alejandro Philbert, creador de Athos Gin, participará del Patagonia Marketing Summit para contar su experiencia.

Hay marcas que venden un producto. Otras venden una experiencia. Y existen algunas que consiguen algo mucho más difícil: transformar un territorio en una historia. Athos Gin pertenece a ese grupo.

Detrás de la etiqueta está Alejan-

dro Philbert, un emprendedor que entendió que, en un mercado cada vez más saturado, la verdadera diferenciación ya no pasa únicamente por la calidad del producto, sino por la capacidad de contar la verdadera historia y conectar con las personas.

Hoy una botella no compete solamente contra otra botella, compete contra miles de estímulos, contra infinitas opciones y contra consumidores que buscan algo más que consumir: buscan identificarse con aquello que eligen.

En ese escenario, Athos encontró su lugar. Inspirado por la Patagonia, por sus paisajes, su clima, sus botánicos y una forma distinta de entender el tiempo, el proyecto logró construir una identidad sólida donde el origen no es una estrategia de marketing sino parte de su esencia.

Y ahí radique una de las grandes lecciones para cualquier emprendedor: las mejores marcas no inventan historias, las descubren. El valor de construir desde la identidad

Durante muchos años el marketing estuvo obsesionado con la visibilidad pero hoy la conversación cambió. Las empresas necesitan generar pertenencia, necesitan crear comunidades y necesitan que las personas recuerden por qué existen y por qué las identifican.

Athos es un ejemplo de cómo una marca regional puede proyectarse mucho más allá de su lugar de origen cuando encuentra un propósito claro y una narrativa consistente. No se trata únicamente de

Patagonia

elaborar un gin premium, se trata de representar una forma de vivir, de producir y de mostrar la Patagonia al mundo.

Esa visión será uno de los ejes que Alejandro Philbert compartirá durante el Patagonia Marketing Summit, el encuentro que reunirá en noviembre a referentes del marketing, la comunicación, la innovación, el turismo y los negocios para debatir cómo construir marcas relevantes desde uno de los territorios con mayor potencial del país.

Patagonia: un laboratorio de marcas

Patagonia no solo ofrece un paisaje privilegiado: funciona como un verdadero laboratorio de innovación donde la naturaleza, el talento y el espíritu emprendedor dan origen a marcas capaces de competir con los mejores del mundo. Athos Gin es un claro ejemplo de ese fenómeno.

Elaborado en Bariloche por Alejandro Philbert, el destilado ha sido distinguido con más de 20

premios nacionales e internacionales, entre ellos medallas en la prestigiosa International Wine & Spirit Competition (IWSC) de Londres y en el Concours International de Lyon, en Francia, consolidándose como uno de los gins argentinos más reconocidos del circuito global, entre otros premios internacionales y nacionales.

Athos forma parte de esa nueva generación de marcas que entienden que el origen es una ventaja competitiva, que el territorio no limita sino que potencia.

Un Summit para pensar el futuro de las marcas

Patagonia Marketing Summit nace con un objetivo claro: conectar ideas, empresas y personas que están transformando la manera de comunicar, innovar y hacer negocios. La participación de Alejandro Philbert representa precisamente ese espíritu: el de quienes demuestran que una empresa puede crecer sin perder autenticidad y que una marca puede ser rentable sin dejar de ser coherente.

Phoenix Services

www.phoenixservices.com.ar
@phoenixservicesarg f phoenixservices

Mecanotécnica **FADAC** **ADITA** **WD** **JIT** **SEGUCUER**
SOCIETAT ANONIMA EQUIPAMIENTO LUBRICACION SEGURIDAD INDUSTRIAL
traje y sujeción de cargas

URETEC **DINATECNICA** **CONMAN** **ICK**
ARGENTINA S.A. JCK ACCESORIOS SRL

TAYAL **TRAMONTINA** **FRANCOVIGH S.A.** **GENE BRE** **ZALOZE ACCESORIOS**
FERRETERIA

Frontera 2454 / Neuquén / Mail: phoenix@phoenixservices.com.ar
Ventas: +54 9 299 4050380 / +54 9 299 5796776 / +54 9 299 4048178 / +54 9 299 6316807

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

CILINDRADO DE CHAPAS hasta 1/2"

CORTE CNC DE PIEZAS hasta 3"

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

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

metalurgica@pipersmet.com 0299 - 15 502 8448
A. Aguado 2461, Neuquén, Argentina.

EQUIPAMIENTO

Camiones y equipos de izaje: nuevas oportunidades en

La firma BidBit Subastas Online conecta empresas que necesitan vender activos con compradores.

BidBit Subastas Online presenta en agosto una nueva oferta de activos industriales por cuenta y orden de Supervielle Leasing y AESA: seis camiones Volkswagen Meteor 2025 y tres equipos de izaje destinados a transporte, construcción, logística, Oil & Gas y servicios industriales.

En un contexto donde la renovación de flotas y maquinaria implica inversiones elevadas, las subastas online se consolidan como una alternativa eficiente para acceder a activos de primeras marcas, pudiendo evaluar sus características y definir el valor máximo de inversión según cada operación.

La subasta de camiones, por cuenta y orden de Supervielle Leasing, incluye seis unidades Volkswagen Meteor modelo 2025 en versiones 28.460 y 29.520, orientadas a transporte de cargas pesadas y

larga distancia. Entre ellas se destaca un Meteor 28.460 con 73.739 kilómetros, en buen estado general, y un Meteor 29.520 con 45.035 kilómetros, la unidad de menor kilometraje del lote.

Para el operador profesional, el valor está en incorporar tractores de última generación con tecnología actual, sin el costo de un 0 km. El análisis de kilometraje, estado, configuración, mantenimiento y valor de reposición permite definir con precisión el nivel de oferta. La oportunidad no se limita a la

compra de un camión usado: implica sumar capacidad operativa con una ecuación de inversión competitiva.

La propuesta se completa con la subasta de equipos de izaje por cuenta y orden de AESA, integrada por tres unidades para construcción, infraestructura, energía y servicios industriales. Se destaca una grúa Terex RT555-1, todo terreno, con capacidad de 50 toneladas, configuración 4x4 y pluma telescópica de hasta 33,5 metros, apta para montaje y movimiento

subasta

de cargas pesadas.

Se suman dos grúas torre automontantes Potain IGO 36, con 4 toneladas de capacidad, 32 metros de pluma y 22 metros de altura bajo gancho.

Son equipos orientados a empresas que buscan ampliar capacidad de izaje con alternativas más eficientes frente a la compra de maquinaria nueva. En estos activos, el análisis técnico es clave: la información de cada lote permite evaluar estado y prestaciones an-

tes de ofertar.

El valor de una subasta industrial no se limita a encontrar un precio atractivo. Para el comprador profesional, la oportunidad surge de combinar marca, antigüedad, prestaciones, estado, kilometraje, costos de puesta a punto y valor de reposición, lo que permite definir con anticipación el nivel de inversión adecuado.

Para las empresas vendedoras, el desafío es alcanzar al público correcto, generar competencia y

asegurar una comercialización eficiente, transparente y trazable. En este punto, BidBit actúa como socio estratégico, conectando empresas que necesitan colocar activos con compradores profesionales que buscan oportunidades de inversión.

Las dos subastas comenzaron el 10 de agosto a las 12:00 hs y permanecerán abiertas hasta el 28 de agosto a las 11:30 hs.

En cuanto a la ubicación, los camiones Volkswagen Meteor de Su-

pervielle Leasing se encuentran en el centro de alistamiento de BidBit en Moreno, mientras que las grúas y equipos de AESA están en Canning, lo que facilita su inspección y evaluación por parte de los interesados.

Para participar de las subastas, registrate en <https://link.bidbit.ar/subastas-agosto> donde encontrarás información de cada lote, condiciones de participación y la posibilidad de realizar ofertas 100% online. Para más información: info@bidbit.ar

Estamos haciendo realidad Vaca Muerta

Tecpetrol

Energía que crece

www.tecpetrol.com

Instagram Facebook Twitter LinkedIn

margarita's home hotel.

Tu lugar, lejos de casa.

Atención personalizada • Desayuno seco
Cochera privada dentro del predio
Lazaro Martin N° 20, Neuquén Capital

Reservá ahora

+ (54) 299576-2406 @margaritashomehotel

QR code

DESDE 1974 EN LA INDUSTRIA

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 & PETROLEO / 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

consultas@kammaningenieria.com

Tinogasta 4737 - Neuquén Capital

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

TRANSPORTE Y LOGÍSTICA

Comahue Trucks reunió a sus clientes en Cipolletti

El concesionario fue sede de un encuentro que reunió a 15 empresas y referentes del transporte regional.

Comahue Trucks fue sede de una nueva edición del VW Customer Meeting, un encuentro impulsado por Volkswagen Camiones y Buses para fortalecer el vínculo con clientes y analizar los desafíos del transporte de cargas en la región.

La jornada se realizó en Cipolletti y

reunió a 15 clientes del segmento de camiones pesados, principalmente usuarios de unidades con más de 460 caballos de potencia. El encuentro permitió intercambiar experiencias sobre la evolución del mercado, las necesidades operativas del sector y las nuevas oportunidades para mejorar el rendimiento de las flotas.

En representación de Volkswagen Camiones y Buses participaron Martín Simonpetri y Matías Ochoa, quienes presentaron las novedades de la marca, la evolución de

su gama de productos y las estrategias previstas para acompañar el crecimiento de las empresas de transporte.

Por Comahue Trucks estuvieron presentes Diego Borsetta, socio y propietario de la concesionaria, y Diego Dieguez, gerente comercial.

Ambos compartieron la visión de la empresa sobre el desarrollo del transporte en la Patagonia y el trabajo que lleva adelante para brindar una atención cercana a sus clientes.

Durante la jornada se analizaron las principales tendencias del mercado y los desafíos asociados a la operación de vehículos de alta potencia. También se abordó el impacto de las nuevas tecnologías sobre la productividad, la eficiencia y la rentabilidad de las flotas.

Uno de los objetivos del VW Customer Meeting es generar un espacio de escucha directa entre clientes, concesionarios y la terminal. La dinámica permite recoger experiencias de quienes utilizan los vehículos diariamente y trasladar

sus necesidades hacia las áreas responsables de producto.

Los participantes también tuvieron la posibilidad de conocer de primera mano los desarrollos que Volkswagen Camiones y Buses prepara para el mercado argentino y plantear inquietudes vinculadas con la operación de sus unidades.

Para Comahue Trucks, la realización del encuentro forma parte de una estrategia orientada a fortalecer el acompañamiento a sus

clientes y generar espacios de capacitación e intercambio.

La concesionaria reafirmó así su compromiso con el desarrollo del transporte de cargas en Río Negro y Neuquén, con foco en la vinculación directa, el conocimiento del mercado y la búsqueda de soluciones adaptadas a las necesidades de las empresas de la región.

Un nuevo espacio para sus clientes

Recientemente, el concesionario

integral de Comahue Trucks en Cipolletti inauguró un nuevo espacio que refuerza la presencia de la marca Volkswagen Camiones y Buses en Río Negro y Neuquén y consolida su red de atención en la Patagonia.

Ubicado sobre Colectora Ingeniero Cipolletti 1712, el nuevo establecimiento cuenta con más de 6.500 metros cuadrados de superficie total y 2.300 metros cuadrados cubiertos.

Las instalaciones fueron concebi-

das para integrar en un mismo espacio las áreas comerciales, administrativas y de postventa, con el objetivo de brindar una atención integral a los clientes de la región. El concesionario ofrece comercialización de unidades cero kilómetro, venta de camiones usados, alternativas de financiación, servicio técnico especializado y provisión de repuestos originales.

Comahue Trucks es parte de la red oficial de Volkswagen Camiones y Buses y cuenta con un equipo cercano a las 30 personas.

**TALLER
BUGNER**
CHAPA Y PINTURA



Empresa familiar con más de 50 años de trayectoria. Brindamos resultados de excelencia y trabajos con garantía.

¡Confía en nuestra experiencia!

HORARIO DE ATENCIÓN
Lunes a viernes - 08 a 17 hs.

📍 CORRIENTES 767 📞 2995876778 ✉ TALLERBUGNER@YAHOO.COM.AR

Claudio Vagnoni
Inmobiliaria Seguros Generales
Matrícula 508 Matrícula 60419



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

✉ claudiovagnoni67@gmail.com

+ 54 9 2995812364

Claudio Ignacio Vagnoni

📍 Roca n° 737 -Gral. Fdez. Oro - RNE

+ 54 9 2996370704

www.lauracapellan.com.ar

inmobiliarialauracapellan

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

RULOQUÉN
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

56 Años



Envíos al Interior

INDUSTRIA NACIONAL

Dima Metal: de una empresa familiar a proveedor clave

La empresa metalúrgica apunta a tener mayor presencia comercial en la Cuenca Neuquina.

Dima Metal nació en 1999 como continuidad de una empresa familiar vinculada desde hacía décadas con el transporte y la actividad petrolera. Su origen estuvo relacionado con la fabricación de semirremolques para el transporte de combustibles, pero el crecimiento de Vaca Muerta y la

expansión de la minería llevaron a la compañía a transformar progresivamente su perfil productivo. La historia comenzó mucho antes. Los fundadores de la empresa habían iniciado su actividad bajo la marca Coopertan y acumulaban una extensa experiencia en el sector del transporte. Según explicó Diego Berto, referente de la firma e integrante de la familia propietaria, su padre comenzó a relacionarse con empresas de servicios petroleros de Neuquén desde mediados de la década de 1980.

Esa experiencia terminó convirtiéndose en la base sobre la que se construyó Dima Metal. En sus primeros años, la compañía mantuvo su foco en el transporte de combustibles, pero luego incorporó equipos para operaciones petroleras y desarrollos específicos para sus clientes. El salto llegó cuando Vaca Muerta comenzó a adquirir escala productiva. La empresa decidió orientar buena parte de su capacidad hacia el sector energético y, más recientemente, hacia la minería.

Actualmente, Dima Metal fabrica equipos especiales petroleros, tanques para transporte de petróleo y agua de formación, semirremolques de vacío, regadores, equipos para fractura y soluciones para el traslado de sand boxes. En minería, desarrolla unidades destinadas al transporte de salmuera de litio, ácido clorhídrico, soda cáustica y otras sustancias utilizadas en las operaciones. La compañía trabaja con clientes de distintas regiones del país y mantiene una fuerte orientación

de Vaca Muerta y la minería

hacia los mercados vinculados con Vaca Muerta y el Noroeste Argentino. Su objetivo para los próximos años también contempla avanzar sobre el creciente desarrollo minero de San Juan.

Adaptarse como estrategia

Uno de los rasgos que la empresa identifica como diferencial es la capacidad de adaptar sus productos a los requerimientos particulares de cada cliente.

“Somos bastante versátiles. Nos adaptamos a lo que quiera hacer el cliente”, explicó Berto a Energía Patagonia. Esa flexibilidad permitió a Dima Metal competir en proyectos donde otras empresas no podían modificar sus procesos de fabricación con la misma rapidez.

La compañía también desarrolló capacidad para trabajar a partir de ingeniería propia de sus clientes o generar proyectos específicos. En esos casos, los desarrollos incluyen cálculos, diagramas de carga y documentación técnica, bajo acuerdos de confidencialidad cuando corresponde.



La tecnología ocupa otro lugar central. La empresa incorporó herramientas de diseño 3D y cálculo por elementos finitos, además de maquinaria para corte CNC, plegado y otros procesos industriales. También trabaja con procedimientos de soldadura certificados y mantiene la calificación permanente de sus soldadores.

A ese proceso se suma la certificación ISO 9001:2015, que Dima Metal presenta como parte de su sistema de gestión de calidad. Vaca Muerta como próximo destino. Aunque la compañía tiene clientes en distintas provincias y una

trayectoria de alcance nacional, Neuquén vuelve a ocupar un lugar central en sus planes.

Dima Metal tuvo presencia en la provincia en el pasado y ahora evalúa recuperar una presencia permanente mediante una oficina comercial o una alianza estratégica que le permita acercarse al mercado neuquino.

La apuesta está directamente relacionada con las perspectivas de crecimiento de Vaca Muerta. La empresa considera que el incremento de la actividad hidrocarbúfera demandará más equipos, transporte especializado y solu-

ciones adaptadas a operaciones cada vez más intensivas.

La misma lógica impulsa su interés por la minería, especialmente por los proyectos vinculados con cobre y litio.

“Queremos que el producto se imponga y poder estar instalados dentro de la Cuenca Neuquina”, señaló el titular de Dima Metal.

Para la familia propietaria, ese objetivo tiene además un componente personal: recuperar el proyecto que su padre debió cerrar durante la crisis de 2001.

Más de dos décadas después, Dima Metal busca volver a Neuquén con una estructura acorde a una industria que cambió de escala y con una experiencia acumulada que pretende convertir en una nueva etapa de crecimiento.

Contacto:
Dima Metal
0341 - 4923318
@dimametalrsl



— INVERSORES · EMPRESARIOS

10 años mirando crecer Neuquén.

Asesoramiento estratégico en la plaza Vaca Muerta y en toda la región Alto Valle.

CORREDOR RESPONSABLE
Sebastián Bonifacio · Matrícula N° 543

Carlos Di Modugno
TEAM LEADER · RE/MAX SINERGIA
Top 10 Argentina y Uruguay

+54 9 299 530 8202

@carlosdimodugnoremax

linkedin.com/in/carlosdimodugno

Neuquén, Patagonia Argentina

RE/MAX Sinergia | DIMI MODUGNO TEAM RE/MAX

SALUD MENTAL:

las personas también son parte de la seguridad operacional.

RECLUTAMIENTO DE PERFILES CRÍTICOS.

PERSONAL EVENTUAL PARA OPERACIONES DE ALTA EXIGENCIA.

COBERTURA RÁPIDA Y ESPECIALIZADA.

GESTIÓN INTEGRAL DEL CAPITAL HUMANO.

CONOCÉ CÓMO ACOMPAÑAMOS A LAS INDUSTRIAS QUE NO PUEDEN DETENER SU OPERACIÓN.



estudioorbe

estudio-orbe.com

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

COLUMNA

El rol de las PyMEs frente al dinamismo de Vaca Muerta

**Más de 900 empresas ya
certificaron como Proveedores
Neuquinos y crece su
participación en el sector.**

La industria del Oil & Gas en nuestra provincia atraviesa un momento histórico. Según los últimos informes del Centro PyME-ADENEU, el ecosistema local ha mostrado una resiliencia y un crecimiento

notables. A través de la Ley Provincial 3.338 de Fortalecimiento y Desarrollo de la Cadena de Valor Neuquina, más de 900 PyMEs han logrado certificar su condición de "Proveedoras Neuquinas", registrando un incremento del 200% en la participación local desde 2023. Este fortalecimiento no es un dato menor: el 46% de la oferta disponible neuquina de los montos contratados en el sector durante el último ciclo han sido adjudicados a empresas de nuestra región. La consolidación de estas empresas certificadas es fundamental para la soberanía operativa y la eficiencia que Vaca Muerta exige hoy al mundo.

Desafíos en la ejecución contractual

A pesar de estos indicadores positivos, desde ACIPAN hemos expresado nuestra profunda preocupación ante prácticas comerciales que ponen en riesgo la estabilidad de este entramado productivo. Recientemente, se ha registrado una preocupante tendencia: la pretensión de aplicar quitas unilaterales sobre contratos ya firma-

dos —como el caso de Halliburton Argentina S.R.L., que comunicó recortes del 23% sobre acuerdos en curso—. Ante esta situación, el presidente de nuestra entidad, Dante Scantamburlo, ha sido categórico:

"Reescribir el precio de un acuerdo que ya está corriendo es otra cosa: el riesgo de una decisión que tomó una empresa lo termina pagando la otra. Vaca Muerta necesita proveedores que puedan invertir, tomar crédito y planificar. Para eso hace falta algo elemental: que un contrato firmado valga lo que dice"

A raíz de las notificaciones enviadas, desde Halliburton nos informaron su predisposición para mantener un diálogo con cada proveedor. El objetivo de este espacio será analizar caso por caso los porcentajes comunicados oportunamente, permitiendo revisar la situación de manera detallada y coordinada entre ambas partes.

Hacia una integración sostenible
Mientras Neuquén se prepara para



Marketing y Comunicación

// Conectamos marcas
con personas //

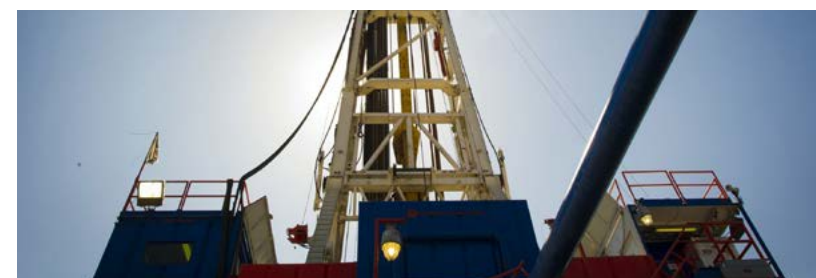
- ★ Estrategia
- ★ Territorio
- ★ Vinculación

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

 2995 70-6297

 contacto@pgmarketing.com.ar

 pgmarketing.com.ar



nuevos hitos, como la inminente AOG Patagonia 2026, donde el sector local tendrá un rol protagónico, desde ACIPAN reafirmamos nuestra vocación de diálogo. La industria necesita que el crecimiento en la producción de shale se traduzca en un desarrollo real para la provincia, con reglas de juego justas que protejan al capital y al trabajo neuquino, bases indispensables para el salto exportador que el país tiene por delante.

Ecosistema PyME en Vaca Muerta

-Crecimiento exponencial en certificaciones:

- A fines de 2023, existían poco más de 300 firmas certificadas.

- Para julio de 2026, la cifra se acer-

ca a las 900 empresas.

- Esto representa un incremento cercano al 200% en la cantidad de Proveedores Neuquinos Certificados (PNC) durante la actual gestión.

Participación en la torta de contrataciones:

- El 46% de los montos de oferta disponible Neuquina de licitados en el sector Oil & Gas en la Cuenca Neuquina es absorbido por empresas neuquinas certificadas.

- Este índice refleja una mejora significativa respecto a períodos anteriores, impulsado por una mayor integración de proveedores locales.

-Mecanismo de preferencia

- La Ley 3.338 no establece una exclusión de proveedores de otras provincias, sino un esquema de preferencia competitiva.

- Si una empresa neuquina certificada cotiza con una diferencia de hasta un 9% respecto al oferente foráneo, tiene el derecho (y la operadora la obligación) de igualar la oferta para quedarse con el contrato.

- Si la diferencia de precio supera el 10%, la operadora queda liberada para contratar al proveedor de fuera de la provincia.

-Sujetos obligados y vinculación:

- Las empresas operadoras y de servicios especiales (midstream, ingeniería, construcción, mantenimiento) están obligadas a reportar semestralmente sus contrataciones.

• El Centro PyME-ADENEU organiza un "Ciclo de la Cadena de Valor Neuquina" para acercar la oferta local a operadoras líderes. En lo que va de 2026, han participado empresas como: AESA, Pan Ameri-

can Energy, Contreras Hermanos, SLB, Halliburton, Pampa Energía, TGS y Tecpetrol..

El verdadero potencial de Vaca Muerta no reside solo en la riqueza de su subsuelo, sino en la capacidad de construir un ecosistema productivo previsible y federal.

Las cifras récord de certificación y el dinamismo de nuestras PyMES demuestran que el talento local está a la altura de los desafíos más exigentes del mundo. Sin embargo, el salto exportador que la Argentina anhela no puede construirse a costa de la seguridad jurídica de quienes arriesgan todos los días en la región.

Cuidar a las empresas neuquinas es, en última instancia, garantizar que el futuro energético del país se traduzca en trabajo genuino, arraigo y desarrollo con reglas claras para todos.

Por:
Matias Nápoli
2994729731
acipan@acipan.org.ar

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



*Disfrutá el lago Nahuel Huapi
con todas nuestras comodidades*









 apartdellago
 Av. E. Bustillo 7911
 Bariloche, Río Negro



CONSULTAS Y RESERVAS
 +54 9 294 4587719
reservas@apartdellago.com.ar
APARTDELLAGO.COM.AR

NUEVA NORMATIVA

La reforma laboral cambió las reglas: como impactó en

La reforma laboral elevó la importancia del control documental para las empresas que trabajan con proveedores.

Cualquier empresa que contrata a otra para que le preste un servicio —desde una petrolera que subcontrata seguridad hasta una fábrica que terceriza la limpieza— corre un riesgo que muchas veces

desconoce: si esa empresa contratada no tiene a sus empleados con la ART al día, la que la contrató puede terminar pagando esa deuda. Eso se llama responsabilidad solidaria, y la Ley 27.802, sancionada en marzo de 2026 y conocida como Ley de Modernización Laboral, cambió las condiciones bajo las cuales se aplica.

Qué es controlar la documentación de un contratista

Cuando una empresa terceriza un servicio, tiene que pedirle a esa empresa contratada ciertos documentos que demuestran que está en regla con sus propios trabajadores: que cada empleado está anotado correctamente, que el sueldo esté acreditado en las cuentas, que cuente con un seguro contra accidentes de trabajo (ART), seguro de vida obligatorio, que la empresa los haya provisto de los EPP (elementos de protección personal), entre otros requisitos.

A esa tarea de pedir y revisar esos papeles se la conoce como control documental de contratistas.

Antes de la reforma, hacer ese control no alcanzaba para evitar el riesgo. Si un empleado de la empresa contratada reclamaba algo —por ejemplo, que no tenía ART o el seguro de vida—, la Justicia podía obligar a pagar tanto a la empresa contratada como a la que la había contratado, incluso si esta última había pedido y revisado toda la documentación.

Bastaba con que el trabajo tercerizado estuviera relacionado con la actividad de la empresa, y los jueces interpretaban eso de forma amplia: no solo la actividad principal, sino también servicios como limpieza o vigilancia. Una petrolera podía terminar pagando una deuda de la empresa que le hacía la seguridad de un yacimiento, aunque esa tarea no tuviera nada que ver con la extracción de petróleo.

Qué cambió con la nueva ley

Ahora, si la empresa hizo ese control —pidió y guardó los papeles correspondientes a lo largo de 10 años— y resulta que el contratista le entregó documentación falsa,

el control documental

la empresa que contrató el servicio no tiene que responder por esa deuda. La ley pasó a exigir cuatro cosas puntuales para que una empresa quede protegida: el número de identificación de cada trabajador del contratista, el comprobante de que le pagaron el sueldo, que ese sueldo se haya depositado en una cuenta bancaria, y que tenga el seguro de ART vigente.

Eso sí, la protección tiene un límite. Si en los hechos se comprueba que la empresa contratada no tiene estructura propia y que es la empresa que la contrató la que realmente da las órdenes, controla los horarios y pone las herramientas de trabajo, un juez puede considerar que se trató de una simulación y de todas formas hacer responsable a la empresa principal.

El cambio ya empezó a probarse en los tribunales. En julio de 2026, una Corte provincial dictó el primer fallo que avaló este nuevo esquema, un antecedente que las empresas del sector energético siguieron de cerca.



El control documental como inversión estratégica

Para una región como Vaca Muerta, donde la mayoría de los trabajos —desde la perforación hasta el transporte— se hacen a través de empresas proveedoras, este cambio legal le dio al control documental un peso que antes no tenía: dejó de ser un trámite administrativo y pasó a ser la principal herramienta con la que cuentan las empresas para no terminar pagando deudas ajenas.

Pero la nueva ley no resuelve por sí sola un problema que las empresas de la región conocen bien:

la operación diaria. Desde Comunicar Seguridad, empresa que brinda el servicio de control documental de contratistas, señalaron que buena parte de las consultas que reciben no tienen que ver con el marco legal, sino con la ejecución.

"Vemos paradas de planta por falta de documentación de un proveedor, o por certificaciones de capacitación vencidas que nadie controló a tiempo", explicó Rosana Gisfman, referente de la firma. "El problema no es no saber qué hay que pedir, es no tener un sistema que lo controle todos los meses, para cada contratista", agregó. Ese es, según la consultora, uno de los puntos donde más falla el control documental cuando se hace de manera artesanal o con planillas: alcanza con que un contratista tenga un mes con la ART vencida o un recibo sin acreditar para que la empresa pierda la protección que ahora le da la ley.

En Comunicar Seguridad plantean que buena parte de las empresas de control documental que operan en la zona ofrecen un servi-

cio parcial —controlan algunos documentos pero no otros— o demoran varios días en validar la documentación de un proveedor nuevo, un tiempo que en una operación petrolera puede significar una parada de planta o una cuadrilla esperando en la garita. Esas demoras generan pérdidas económicas para ambos lados: para la empresa que ve su operación detenida, y para el proveedor, que muchas veces desconoce cómo funcionan estos sistemas de control y termina llegando a destino sin la documentación validada.

Es habitual que una carga o transportista recorra largas distancias y, al llegar, se encuentre obligado a volver sin poder ingresar, con los gastos que eso implica y sin que nadie haya evaluado antes el retorno de la inversión que representa contar con un servicio tercerizado de control documental.

Por:
Comunicar Seguridad
+54 9 11 5948 4415
comunicarseguridad.com.ar

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

MÁS DE 10 AÑOS DE EXPERIENCIA

TU OPERACIÓN NO PUEDE DETENERSE, NOSOTROS TAMPOCO

COBERTURA MÉDICA EN YACIMIENTOS

- Ambulancias 4x4 equipadas con cardiodesfibrilador
- Enfermeros y médicos en campo
- Tráilers de enfermería
- Traslados sanitarios
- Alcohol y drogas
- Exámenes ocupacionales

SMS
Soluciones Médicas en Salud

CONTACTO

ATENCIÓN INMEDIATA EN LOCACIÓN

RESPALDO PROFESIONAL

299-4720828

www.smssalud.com.ar

info@smssalud.com.ar

CAPITAL HUMANO Y COMPETITIVIDAD

En Vaca Muerta, el mejor talento elige dónde trabajar

La creciente demanda de perfiles especializados obliga a las empresas a mejorar sus propuestas para retenerlos.

La transformación de Vaca Muerta está aumentando la necesidad de perfiles técnicos, profesionales y especializados. Y con ello, el desafío de conseguir las personas adecuadas para sostener el crecimiento. La producción, las inversiones y la infraestructura generan nuevas oportunidades, pero también una mayor competencia por el mejor talento.

En consecuencia, solamente buscar candidatos ya no alcanza. Las organizaciones también necesitan construir una empresa en la que estos profesionales quieran trabajar y permanecer.

Ahora, los profesionales también evalúan a las empresas antes de elegirlos.

Si bien el salario y las condiciones competitivas siguen siendo importantes, conviven con otros

factores como las posibilidades de desarrollo, la capacitación, el liderazgo, la estabilidad, su cultura organizacional, el reconocimiento y el bienestar, entre otros.

La experiencia crea reputación

El Employer Branding no consiste en diseñar una campaña para mostrar una empresa atractiva hacia afuera. Implica lograr coherencia entre lo que la organización comunica y lo que efectivamente ofrece, trabajando sobre la experiencia real de quienes forman parte de ella.

En una industria como Oil & Gas, esto adquiere una dimensión particular. Condiciones de trabajo, sistemas de turnos, distancia de los centros urbanos, exigencias operativas y la relación entre líderes y equipos forman parte de esa experiencia.

En otras palabras, una empresa puede tener una excelente propuesta económica, pero si no ofrece este tipo de atractivos, seguramente tenga mayores dificultades para construir compromiso y per-

manencia.

Claves para el Employer Branding

Lo primero será conocer qué experiencia están teniendo realmente los colaboradores.

En este sentido, el modelo de Great Place to Work ofrece una herramienta concreta para diagnosticar la cultura organizacional a partir de la percepción de los empleados. Su metodología mide la confianza a través de dimensiones como credibilidad, respeto, imparcialidad, orgullo y camaradería.

La utilidad de este enfoque está en transformar la percepción de las personas en información para tomar decisiones.

En Vaca Muerta, donde el crecimiento de la industria seguirá demandando capacidades cada vez más específicas, ser una marca empleadora puede convertirse en una ventaja competitiva concreta.

Desarrollar planes de carrera, fortalecer la capacitación, reconocer

el desempeño, mejorar la comunicación interna y formar líderes capaces de gestionar equipos son decisiones que también impactan en la capacidad de atraer talento. Las empresas que logren construir lugares donde las personas quieran trabajar tendrán mejores herramientas para atraer candidatos calificados, reducir la rotación y sostener sus operaciones.

Es por eso que las organizaciones que quieran liderar sectores donde el talento también elige, deberán considerar como parte de la estrategia de negocio, transformarse en un espacio atractivo para trabajar.

Y en este camino, es fundamental contar con un buen socio estratégico en la gestión no solo de sus recursos humanos sino también en la gestión integral de las personas.

Contacto:
Estudio Orbe
@estudioorbe.rh
www.estudio-orbe.com

ARGENTINA OIL & GAS

ACIPAN prepara su participación en AOG Patagonia

El espacio institucional busca acercar a las PyMEs neuquinas a nuevos clientes y oportunidades.

La Subcomisión Oil & Gas de ACIPAN avanza con una agenda orientada a fortalecer la participación de las PyMEs neuquinas en la industria energética. El objetivo es acompañar a las empresas proveedoras en dos aspectos centrales para su crecimiento: el acceso al financiamiento y la generación de nuevas oportunidades comerciales.

“Cada contrato que gana una empresa neuquina es trabajo que se queda en la provincia”, es la premisa que guía el trabajo de la subcomisión. Bajo esa mirada, la entidad viene desarrollando distintas acciones para mejorar las condiciones en las que las empresas locales compiten dentro de la cadena de valor.

Uno de los ejes está puesto en el financiamiento. ACIPAN mantiene encuentros con entidades banca-

rias para acercar a sus asociados líneas de crédito y herramientas financieras que permitan sostener la operación y responder a las exigencias de la industria

El segundo eje de trabajo es la promoción comercial. En conjunto con FECENE, ACIPAN está organizando la participación institucional en la próxima edición de AOG Patagonia, que se desarrollará del 19 al 22 de octubre en el Espacio DUAM de Neuquén.

La propuesta contempla un stand institucional destinado a que las empresas asociadas puedan mostrar sus productos y servicios, generar nuevos vínculos comerciales y fortalecer su presencia dentro del entramado energético e industrial de la región.

Además, las empresas que participan tendrán acceso a las rondas de negocios, con prioridad en la asignación de reuniones, junto con otras actividades de vinculación previstas durante el evento.

Desde ACIPAN destacan que la iniciativa busca aprovechar la

convocatoria de uno de los principales encuentros de Oil & Gas para generar nuevas oportunidades para las PyMEs. Los asociados interesados en formar parte del

stand pueden comunicarse con ACIPAN para conocer las propuestas disponibles y los detalles de participación. Contacto: 299-4729731

ESPECIALISTAS EN RECUBRIMIENTOS Y TRATAMIENTO DE SUPERFICIES

- »» Venta de equipos, recubrimientos y abrasivos de vanguardia
- »» Ingeniería en Protección Anticorrosiva
- »» Inspección y capacitaciones

¡Lo último en tecnología!

Cabina de granallado: aumenta eficiencia, reduce costos y polución con un sistema cerrado.

+54 9 2994 21-8889

INCO

¿TODAVIA GESTIONÁS TU OPERACIÓN EN PAPEL?

Más papel, más errores, más tiempo perdido.

DEJÁ EL PAPEL ATRÁS

Digitalizá tus operaciones en solo 7 DIAS.

Firma Digital
Fotos y Geolocalización.
Trabajo Offline.
Reportes en PDF.

Fotos Geolocalización Firma Digital Código de Barra Horarios Campos Obligatorios

SMART FORM

Transformá tus datos, transformá tu operación.

SOLICITÁ UNA DEMO SIN CARGO

299-5969457

www.smartform.com.ar

Aparts totalmente equipados a sólo 50 metros del mar

apartdelgolfo

Nahuel Huapi 505
Las Grutas, Río Negro

APART DEL GOLFO

CONSULTAS Y RESERVAS
+54 9 294 4728358
reservas@apartdelgolfo.com.ar
APARTDELGOLFO.COM.AR

VACA MUERTA

La ciencia detrás de la liberación de suelos

CIATI aplica tecnología analítica y protocolos certificados para la gestión ambiental en Vaca Muerta.

En CIATI combinamos la máxima precisión analítica con una visión integral del territorio para la caracterización y gestión de suelos.

Desplegamos tecnologías de avanzada y una metodología rigurosa para aportar diagnósticos certeros y asistencia técnica especializada en Vaca Muerta, acompañando el desarrollo sostenible con datos confiables e imparciales.

En CIATI combinamos la máxima precisión analítica con una visión integral del territorio para la caracterización y gestión de suelos. Desplegamos tecnologías de avanzada y una metodología rigurosa para aportar diagnósticos certeros y asistencia técnica especializada en Vaca Muerta, acompañando el desarrollo sostenible con datos confiables e imparciales.

Asesoramiento científico en suelos

Nuestro equipo multidisciplinario en ciencias ambientales y química analítica brinda un acompañamiento técnico personalizado en

dinámica y caracterización de suelos. Resolvemos problemáticas ambientales y productivas complejas sobre el terreno, optimizando el uso de recursos y entregando resultados confiables para decisiones eficientes y sostenibles.

Respaldo técnico y validez oficial en matrices ambientales (Art. 75, Dec. 2263/15)

La Secretaría de Ambiente de Neuquén designa a CIATI como Laboratorio de Referencia Oficial para la revisión y contrastación de resultados en muestras ambientales. Nuestra acreditación e independencia técnica nos convierten en un referente de confianza para dirimir discrepancias analíticas, aportando información técnica objetiva y de máxima certeza frente a las autoridades reguladoras.

Pilares de cumplimiento y garantía de calidad internacional

La calidad de los datos analíticos, respaldados por un laboratorio acreditado internacionalmente, es el único resguardo efectivo en procesos de auditoría gubernamental y cierre de pasivos ambientales. Un análisis carente de respaldo acreditado no solo invalida la liberación de un sitio, sino que expone a la compañía a sanciones y daños reputacionales.

significativos. CIATI garantiza que cada reporte actúe como una prueba técnica de máxima jerarquía frente a los organismos de control. Nuestra competitividad estratégica se apoya en tres pilares de excelencia:

• Cumplimiento Legal y Normativo: Operamos bajo el rigor de los marcos más exigentes, incluyendo el Decreto Nacional 831/93, decreto base que adopta la provincia de Río Negro a través de la Resolución N° 12/05 de la Secretaría de Ambiente y Desarrollo Sustentable (SAYDS) y el Decreto Provincial 2263/15 (Neuquén) —norma fundamental para el manejo de residuos especiales—.

• Acreditación de Clase Mundial: Sostenemos la acreditación ISO/IEC 17025 otorgada por ENAC, organismo de acreditación español, asegurando la competencia técnica internacional de nuestros ensayos. Asimismo, contamos con la certificación del Sistema de gestión integrado (ISO 9001:2015, ISO 14001:2015 e ISO 45001:2018), garantizando una gestión integrada de calidad, seguridad y medio ambiente que cumple con los estándares globales de la industria Oil & Gas.

• Infraestructura Digital y Confidencialidad: Nuestro Portal Web

de Autogestión brinda una plataforma segura, ágil y confidencial para la precarga de muestras, la consulta de resultados en tiempo real y su comparación ágil contra requisitos normativos o predefinidos por el usuario. Esta herramienta optimiza los tiempos de respuesta operativa en campo y proporciona un historial analítico centralizado y de acceso permanente para cada muestra.

Innovación en liberación de suelos (Bario / Metodología Alberta)

Como laboratorio de referencia, lideramos respuestas ante desafíos críticos como la problemática para liberar de suelos con elevadas concentraciones de bario.

Históricamente, la presencia de baritina (sulfato de bario) en lodos de perforación base agua representó un "cuello de botella" regulatorio en Neuquén. Debido a su naturaleza altamente insoluble, los métodos tradicionales reportaban niveles de bario total que no reflejaban un riesgo ambiental real, forzando a las operadoras a costosos procesos de remediación por un mineral inerte. Con el objetivo de corregir esta ineficiencia técnica, colaboramos con la Secretaría de Ambiente y Recursos Naturales de Neuquén, en la evaluación, adaptación y validación de la Metodología Alberta, ofreciendo la solución tecnológica definitiva, basada en datos y rigor científico, para destrabar la liberación de suelos en la cuenca.

Este proceso de colaboración se materializó con la Resolución N° 1126/2025, que establece el protocolo de Alberta Environment (2009) como el estándar oficial de liberación y saneamiento en la provincia. CIATI, como pionero absoluto, ejecuta el Árbol de Decisión de tres etapas diseñado para discernir el riesgo real:

• Etapa 1 (Evaluación Inicial): Extracción por medio de digestión ácida del suelo y análisis por ICP-MS. Un resultado favorable permite la liberación inmediata del sitio.

• Etapa 2 (Bario Extraíble): Si se exceden los límites de la etapa 1, se realiza una extracción selectiva del suelo con CaCl2 y se analiza por ICP-MS para determinar la fracción móvil/biodisponible (riesgo real). Si los resultados cumplen con los límites, el sitio se clasifica técnicamente como "sitio con baritina" y avanza a la etapa final.

• Etapa 3 (Bario Total Real): Mediante a un tratamiento de fusión del suelo con boratos, se destruye la matriz del suelo para analizarla por ICP-MS permitiendo obtener el bario total. Si el valor no excede



de el límite establecido para esta técnica, el suelo cumple con los criterios de liberación.

• Eficiencia Estratégica: Este método permite una clasificación de suelos técnica y justa, evitando que la baritina inerte sea tratada como contaminante peligroso. Esto se traduce en ahorros millonarios para las operadoras al evitar movimientos de suelos y disposiciones finales innecesarias. El hecho de haber estado trabajando en el protocolo desde su evaluación inicial hasta la validación del método con muestras locales nos posiciona como referentes absolutos en la ejecución del protocolo.

Detalles técnicos e información acerca del protocolo Alberta disponibles en nuestra nota: <https://dpv6v5p.s.gy/my-link>

Muestreo profesional en yacimiento: ciencia en el terreno

Un resultado analítico de calidad inicia con un muestreo profesional que asegure la representatividad de la muestra. De nada sirve contar con la tecnología más avanzada en el laboratorio si el proceso de extracción en campo presenta inconsistencias. Por eso, en CIATI concebimos el muestreo como una verdadera póliza de seguro técnico ante posibles litigios. Entendemos que la validez técnica de todo el proceso nace en el terreno.

Nuestras capacidades operativas están diseñadas a la medida de la complejidad del sector Upstream: Respaldo Técnico y profesional: El servicio es ejecutado exclusivamente por profesionales universitarios y técnicos con experiencia específica en la matriz SUELO. Ante cualquier auditoría ambiental desafiada, nuestro equipo aporta el rigor técnico necesario para sostener y defender la validez de los datos.

Operatividad en Entornos Críticos: Contamos con las habilitaciones, inducciones y equipos de protección (EPP) requeridos para intervenir de forma segura tanto en el pozo como en locaciones industriales bajo las normativas más estrictas.

Logística Especializada: Disponemos de una flota de camionetas 4x4 acondicionadas para las exigencias de la estepa patagónica, garantizando presencia y puntualidad en cualquier punto geográfico del yacimiento. Preservación e Integridad In Situ: Implementamos protocolos en terreno para evitar la contaminación cruzada y la pérdida de compuestos volátiles (VOCs) mediante técnicas de sellado inmediato. Así, garantizamos que la muestra sea un reflejo exacto de las condiciones del suelo al momento de la toma.

En CIATI, le aseguramos que cada muestra ingresa a nuestro ecosistema analítico respaldada por una cadena de custodia inquebrantable.

Contacto
CIATI
ambiente@ciati.com.ar
ciati.com.ar

Departamento de diseño
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

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

NUESTROS SERVICIOS
• FABRICACIÓN Y EQUIPAMIENTO DE MÓDULOS HABITACIONALES
• SOLDADURA EN GENERAL
• PINTURA EPOXI
• CHAPA Y PINTURA
• FIBRA DE VIDRIO

Visitanos

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

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

DESARROLLO PERSONAL

Del servicio espiritual al servicio corporativo

Cómo transformar la gestión, fortalecer los equipos y promover organizaciones más humanas y sostenibles.

En la tradición del yoga, sevā se define como servicio consciente y desinteresado, realizado sin expectativa de beneficio personal.

Este principio se vincula con valores de compasión, ética y devoción, y constituye una práctica que trasciende lo individual para impactar en la comunidad.

Su correspondencia en el ámbito corporativo

La aplicación del sevā en las organizaciones implica un cambio de paradigma: la empresa deja de concebirse únicamente como agente económico y se reconoce

como actor social. El servicio corporativo se orienta hacia:

- Generación de valor compartido
- Construcción de vínculos basados en confianza
- Integración de la ética en decisiones estratégicas

Dimensiones del servicio en las empresas

- Liderazgo consciente: el directivo ejerce su rol como servicio, priorizando el bienestar colectivo.
- Cultura organizacional: se promueve la cooperación y la solidaridad como ejes de productividad.
- Responsabilidad social: la empresa se compromete con proyectos que benefician a la comunidad y al entorno.
- Sostenibilidad: el servicio se ex-

tiende al cuidado del medio ambiente y a la innovación ética.

Impacto práctico

Diversos estudios en gestión organizacional y psicología del trabajo señalan que las prácticas de servicio consciente:

- Reduce el estrés y aumentan la motivación
- Favorece la cohesión grupal y la resiliencia
- Fomenta confianza y cooperación
- Mejora la cultura organizacional. Facilita decisiones alineadas con valores éticos
- Promueven a la empresa como agente de transformación

El sevā aplicado a las empresas constituye un modelo de gestión que integra espiritualidad y estrategia. Al situar el servicio como

núcleo de la acción corporativa, se redefine el éxito: no solo como crecimiento económico, sino como capacidad de servir al ser humano y al entorno.

En mi experiencia acompañando procesos, observé que la actitud de servicio transforma la gestión: los equipos recuperan motivación, los líderes ejercen su rol con mayor conciencia y la cultura corporativa se orienta hacia la cooperación.

Así, su aplicación se revela como un camino posible y necesario para construir organizaciones más humanas y sostenibles.

Por:
Silvina Pirola
+54 9 299 504 3058
www.shantidevima.com

PESE A LA ALIANZA CON EEUU

China gana espacio en Vaca Muerta

La presión de Washington sobre el uso de tecnología china en infraestructura estratégica contrasta con el avance de proveedores de ese país en la cadena de valor energética y en proyectos vinculados al RIGI.

El Gobierno de Javier Milei mantiene un fuerte alineamiento político con Estados Unidos y, en ese marco, Washington incrementó sus advertencias sobre la presencia de empresas chinas en sectores considerados estratégicos. Sin embargo, la dinámica comercial muestra un escenario

diferente en Vaca Muerta, donde China se consolidó como uno de los principales proveedores de bienes de capital e insumos.

Según registros aduaneros oficiales de los proyectos de inversión incluidos en el RIGI, entre mayo de 2025 y junio de 2026 se importaron bienes por US\$ 284,3 millones FOB. China encabezó el listado con US\$ 74 millones, seguida por Corea del Sur, con US\$ 57,7 millones, y Estados Unidos, con US\$ 45,2 millones.

Entre China y Corea concentra-

ron el 46,3% de las importaciones destinadas a estos proyectos. Los principales rubros fueron manufacturas de hierro y acero, máquinas mecánicas y material eléctrico, que explicaron el 87% del total.

La participación china también se destaca en algunos componentes críticos. El país concentra el 100% de las importaciones de paneles solares fotovoltaicos y transformadores eléctricos de potencia, además del 94% de las cadenas de acero y el 64% de los tubos de acero de gran diámetro utilizados en infraestructura energética.

En paralelo, el embajador estadounidense Peter Lamelas volvió a cuestionar el uso de tecnología china en Vaca Muerta. Señaló a Huawei, ZTE, Hikvision, Hytera, Dahua y DJI y advirtió sobre posibles riesgos de espionaje, ataques informáticos e interrupciones de redes estratégicas. La tensión plantea así una contradicción: mientras Estados Unidos busca limitar la presencia tecnológica china, las empresas de ese país ya ocupan un lugar relevante en el suministro de infraestructura necesaria para el desarrollo energético argentino.

12 AÑOS JUNTOS

PERIÓDICO **ENERGIA PATAGONIA**

Es un producto de Bashuk Editorial

Nuestro Staff

Producción Periodística:
Stefani Andrés
stefaniandres@gmail.com

Marketing y Comunicación:
Gonzalez Pablo
pablo82g@gmail.com

Agencia:
MacMedia
www.macmedia.com.ar

Arte y Diseño:
Bashuk Camila
camibashuk@hotmail.com

Gerente Comercial:
Bashuk Miguel Ángel
mabashuk@gmail.com

+54 9 299 401-0809
energiapatagonia.com
[@energiapatagonia](https://www.instagram.com/energiapatagonia)
[Energia Patagonia](https://www.facebook.com/EnergiaPatagonia)