



38

EXPERIENCIAS

Donde el Golf se cruza con el Limay

Arroyito Country Club sostiene una historia construida por sus socios. Fue fundada en 1983 y avanza hacia una nueva etapa con más torneos, desarrollo residencial y vínculos con empresas de la región.

36 | DESARROLLO

El "match" industrial de las oportunidades

Una plataforma neuquina de compras industriales conecta necesidades concretas con nuevos proveedores.

34 | CONSTRUCCIÓN

Confort que resiste al clima de la región

Tecnoconfort desarrolla soluciones orientadas a mejorar el aislamiento y la eficiencia de los edificios.

20 | ENTREVISTA

Neuquén, tierra de creación

La visión de Diego Manfio para transformar los recursos de Vaca Muerta en conocimiento, tecnología y empresas.

26 | SERVICIOS

La IA atiende rápido, ¿pero lo hace bien?

Automatizar la atención al cliente no alcanza. Las pymes requieren ordenar su información para mejores respuestas.

19 - 22
OCT 26
Espacio DUAM
STAND C2-04



AxionLift



LANZAMIENTO DE 3CX PLUS EN OIL & GAS 2026



**DEL 19 AL 22 DE OCTUBRE
ESPACIO DUAM, NEUQUÉN
STAND C 2-04**



CONTACTANOS

AxionLift JCB

INVERSIONES

Pluspetrol se suma a dos áreas de GyP en Vaca Muerta

Ingresa con el 20% a La Escalonada y Rincón La Ceniza, junto con Shell y Vaca Muerta Inversiones.

Pluspetrol S.A. se incorporará a las áreas La Escalonada y Rincón La Ceniza, dos bloques de Vaca Muerta cuya titularidad corresponde a Gas y Petróleo del Neuquén (GyP). El ingreso fue aprobado por el Gobierno provincial y modificará la composición de las uniones transitorias que llevan adelante el desarrollo de ambos activos.

A partir de la operación, Pluspetrol tendrá una participación del 20% en cada área. La estructura quedará conformada por Shell Argentina, con el 45%; Vaca Muerta Inversiones, con el 25%; Pluspetrol, con el 20%; y GyP, con el 10%.

El ingreso de la nueva compañía se realizará mediante la transferencia de parte de la participación que posee Vaca Muerta Inversiones. GyP y Shell decidieron no ejercer el derecho de preferencia

previsto en los contratos, lo que permitió avanzar con la cesión.

La operación contempla un monto total de US\$13,92 millones para la Provincia del Neuquén, integrado por el aporte previsto y el impuesto de Sellos correspondiente al acuerdo de cesión entre las empresas.

Dos bloques y perfiles diferentes

Rincón La Ceniza tiene una superficie de 220,77 kilómetros cuadrados y se ubica, según la distribución de fluidos de la Formación Vaca Muerta, en las ventanas de gas condensado y gas húmedo.

La Escalonada, en tanto, comprende 239 kilómetros cuadrados y se encuentra en la ventana de petróleo volátil y gas condensado.

Ambas áreas cuentan con concesiones de explotación no convencional de hidrocarburos. La titularidad de GyP fue establecida mediante el Decreto Provincial N.º 866/2009.

En abril de 2010, la empresa provincial celebró con Total Austral los

contratos de Unión Transitoria destinados a avanzar con la exploración, el desarrollo y la explotación de los bloques. Desde entonces, los acuerdos fueron modificados en distintas oportunidades para adecuar la estructura societaria a la evolución de los proyectos.

Las últimas modificaciones, aprobadas en 2025, formalizaron el ingreso de Vaca Muerta Inversiones S.A. La incorporación de Pluspetrol representa ahora una nueva modificación en la composición de los socios.

Una nueva estructura que facilita el acceso a las inversiones

El ingreso de Pluspetrol se produce en un contexto en el que los bloques incorporaron la exploración, explotación y producción de nuevos desarrollos de hidrocarburos al Régimen de Incentivo para Grandes Inversiones (RIGI).

Según la Provincia, la nueva estructura de socios y el marco de incentivos buscan generar condiciones para acelerar el desarrollo de La Escalonada y Rincón La Ceniza

y promover nuevas inversiones.

La aprobación de las modificaciones contractuales corresponde al Poder Ejecutivo provincial, de acuerdo con las facultades establecidas en la Ley Provincial N.º 2453 para aprobar contratos celebrados por las empresas estatales con terceros.

Con esta operación, GyP mantiene el 10% de participación en ambos bloques y conserva su rol dentro de la estructura asociativa. Para el Gobierno neuquino, la empresa provincial funciona como una herramienta para promover el desarrollo de los recursos hidrocarbúricos y acompañar el incremento de la actividad en Vaca Muerta.

La nueva estructura societaria permitirá avanzar sobre desarrollos bajo el régimen RIGI, incorporando las áreas a una plataforma con participación de Shell, Vaca Muerta Inversiones, Pluspetrol y GyP. La Provincia espera que este esquema facilite nuevas inversiones y acelere el desarrollo de los recursos no convencionales en ambos bloques.

PRESENTES EN

AOG
ARGENTINA OIL & GAS
PATAGONIA

**19 - 22
OCT 26**
Espacio DUAM
STAND C2-04

AxionLift

Escaneá, y consultá!

+54 9 299 604-8137 / 0800 555 0202

CON LAS PETROLERAS

Neuquén acordó el financiamiento de rutas

El convenio contempla una prefinanciación de hasta US\$154,5M para obras viales en Añelo y Rincón.

El gobierno de Neuquén acordó con las principales petroleras de Vaca Muerta un esquema de prefinanciación para ejecutar obras viales estratégicas en Añelo y Rincón de los Sauces. El conve-

nio, firmado por el gobernador Rolando Figueroa y la Cámara de Exploración y Producción de Hidrocarburos (CEPH), contempla aportes por hasta US\$154,5 millones, con posibilidad de ampliar ese monto en un 15%.

El acuerdo, negociado durante casi siete meses, deberá ser ratificado por la Legislatura provincial. Participan YPF, Vista, Pan American Energy, Chevron, Pluspetrol, Shell, Total Austral, Pampa Energía, Tecpetrol, Phoenix, Harbour Energy, Continental Resources y GeoPark, con diferentes porcentajes de participación.

A diferencia del fideicomiso utilizado para el bypass de Añelo, en este caso será la Provincia la encargada de licitar y ejecutar las obras. Las empresas realizarán los desembolsos contra la certificación de los avances que presente el gobierno neuquino.

Los proyectos deberán contemplar, cuando sea técnicamente posible, el uso potencial de bitrenes y otros vehículos de gran capacidad de carga. El objetivo es adap-

tar la infraestructura vial al crecimiento previsto de la actividad hidrocarburífera y avanzar con obras de repavimentación y otras intervenciones complementarias.

Los aportes de las compañías serán imputados a las obligaciones que mantienen por regalías y canon extraordinario de producción. Las petroleras podrán descontarlos automáticamente de esos pagos, aunque con un límite equivalente al 20% del monto mensual correspondiente. El 80% restante deberá abonarse íntegramente a la Provincia.

Para el primer año se establecieron porcentajes de participación diferenciados. YPF y Vista concentrarán aproximadamente la mitad del financiamiento, mientras que el resto de las empresas aportará entre el 8% y el 0,3%.

El acuerdo también contempla la posibilidad de financiar parte de las obras mediante peajes. El repago provincial de las inversiones se prevé a 30 meses, asociado al incremento esperado de las regalías derivado de los proyectos.



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

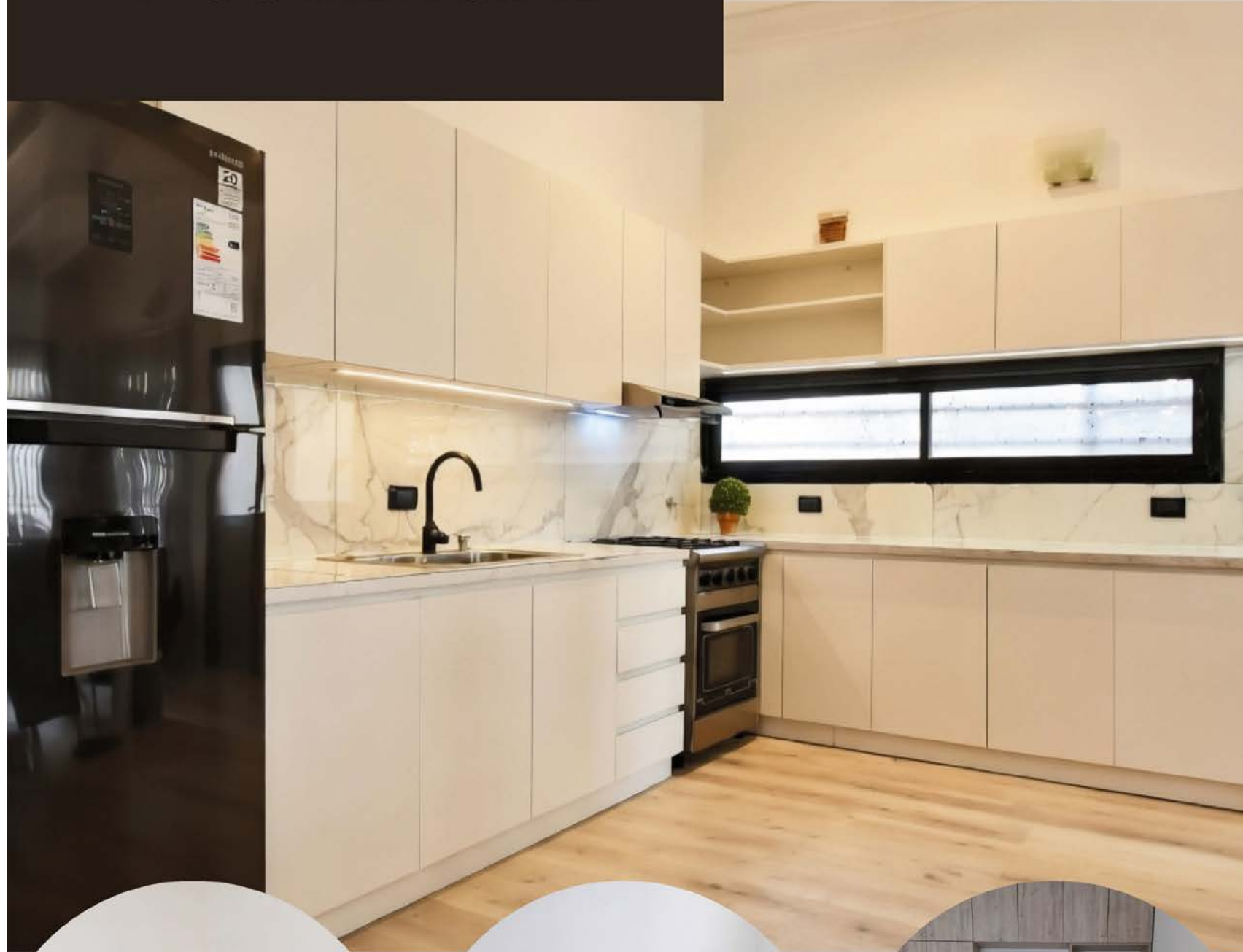
Calidad Certificada

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**

TRAS LOS DICHOS DE MILEI

Malvinas en el centro de la disputa por el petróleo

Sea Lion proyecta 50.000 barriles diarios y se expone a sanciones. El Gobierno busca ampliar las penalidades.

El proyecto ubicado en la Cuenca Malvinas Norte prevé iniciar la producción en marzo de 2028. La iniciativa reactivó la disputa por la explotación de hidrocarburos y podría quedar alcanzada

por un nuevo régimen de sanciones impulsado por Argentina.

El proyecto petrolero Sea Lion, ubicado en la Cuenca Malvinas Norte, prevé comenzar a producir petróleo en marzo de 2028. La primera fase contempla recuperar unos 170 millones de barriles y alcanzar una producción máxima cercana a los 50.000 barriles diarios.

El desarrollo se encuentra a unos 220 kilómetros al norte de las Islas Malvinas, bajo aproximadamente 450 metros de agua. La operación está a cargo de Navitas Petroleum, que posee el 65% del proyecto, mientras que Rockhopper Exploration controla el 35%.

La primera etapa contempla la perforación de 11 pozos submarinos, conectados a una unidad flotante de producción, almacenamiento y descarga (FPSO). La instalación procesará el petróleo extraído y lo almacenará hasta su transferencia a buques.

Las compañías adoptaron la decisión final de inversión en diciembre de 2025 y establecieron mar-

zo de 2028 como fecha prevista para obtener el primer petróleo. La financiación anunciada asciende a US\$1.800 millones hasta alcanzar la producción inicial y a US\$2.100 millones para completar el proyecto, incluyendo contingencias y costos financieros.

El potencial del área es mayor. Una evaluación independiente realizada al 31 de julio de 2026 estimó 314 millones de barriles de reservas probadas y probables para las fases 1 y 2 del área norte.

El avance del proyecto volvió a colocar en el centro de la agenda argentina la explotación de hidrocarburos en las Islas Malvinas. El Gobierno impulsó un proyecto de Ley de Defensa de la Soberanía Nacional que busca ampliar las sanciones para quienes participen en actividades de explotación de recursos naturales sin autorización argentina. El régimen vigente, establecido por la Ley 26.659 y modificado en 2013, contempla inhabilitaciones, multas y penas de prisión para determinadas actividades hidrocarbúferas no autorizadas.



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

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

PowerLine Servicesrl

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

optica senso
UN NUEVO CONCEPTO EN OPTICA

PROGRAMA DE LENTES
de **SEGURIDAD + GRADUACIÓN** para su empresa

DIVISIÓN INDUSTRIAL

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.



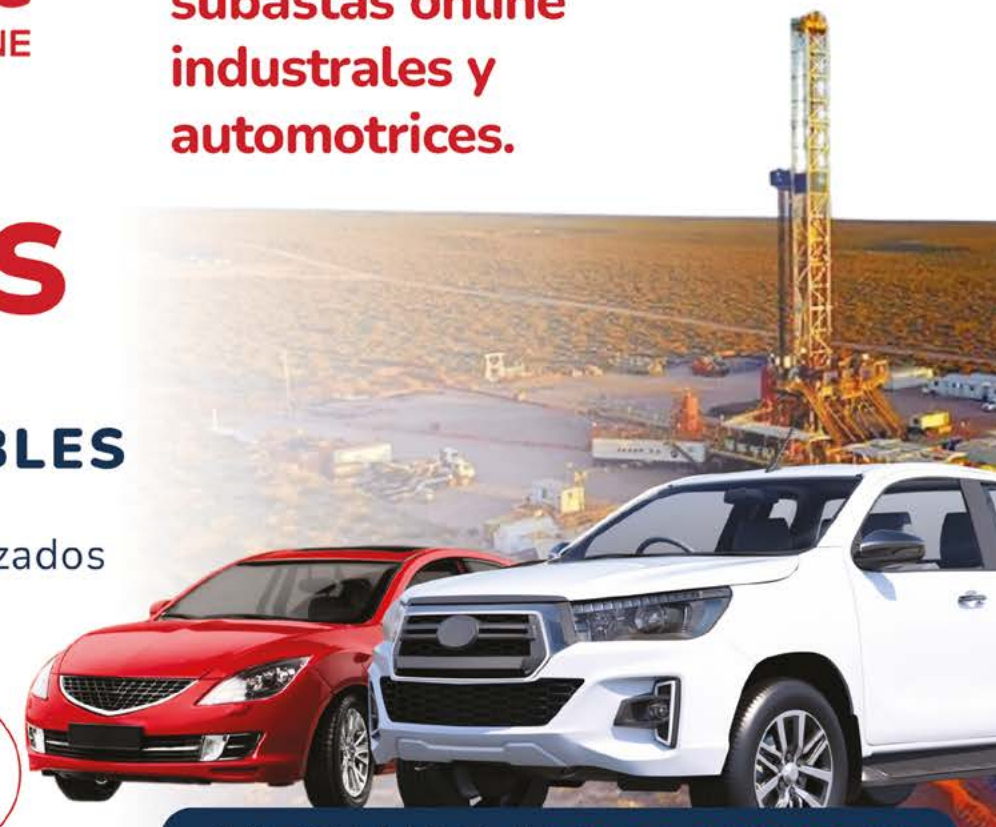
ALCANCE NACIONAL
Participación online desde cualquier punto del país con igualdad de oportunidades.



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



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



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

RÍO NEGRO

Destinarán \$7.000 millones a reparar las rutas 22 y 151

Los fondos provendrán del Aporte al Desarrollo Territorial del acuerdo por el Proyecto Duplicar Norte de Oldelval.

La Legislatura de Río Negro aprobó por mayoría el proyecto impulsado por el gobernador Alberto Weretilneck para destinar unos \$7.000 millones a las primeras obras de reparación y mantenimiento

de las rutas nacionales 22 y 151.

La iniciativa obtuvo el respaldo de 37 legisladores, mientras que parte de los bloques peronistas votó en contra.

La norma ratifica el acuerdo firmado entre la Provincia y Oldelval en el marco del Proyecto Duplicar Norte.

Según lo establecido, la totalidad del Aporte al Desarrollo Territorial que recibirá Río Negro deberá utilizarse para las primeras intervenciones sobre ambas rutas. Los recursos no podrán destinarse a gastos corrientes.

El aporte será de US\$4,64 millones, equivalente a unos \$7.000 millones, y comenzará a aplicarse a partir de noviembre, según anticipó Weretilneck.

La decisión vincula los recursos generados por la expansión de la actividad energética con obras de infraestructura vial.

El acuerdo contempla además el desarrollo de un nuevo oleo-

ducto de aproximadamente 207 kilómetros, de los cuales 146 atravesarán territorio rionegrino. Como parte del entendimiento, Oldelval también abonará una tasa anual de US\$200.000 destinada a las tareas provinciales de control y fiscalización.

La ley declara al Proyecto Duplicar Norte de interés público y establece su incorporación al régimen provincial que otorga prioridad a la contratación de trabajadores rionegrinos.

La utilización de estos fondos se enmarca en la decisión de Río Negro de asumir la gestión de las rutas nacionales 22 y 151 y avanzar con recursos provinciales sobre dos corredores considerados estratégicos para la circulación cotidiana y la actividad productiva.

El esquema aprobado establece así una relación directa entre las inversiones energéticas y el financiamiento de infraestructura: los recursos derivados de nuevos proyectos productivos serán destinados a obras dentro del territorio provincial.



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



Impulsá el crecimiento de tu negocio

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



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




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



VACA MUERTA

Se conocieron las ofertas económicas por nuevas áreas

GyP evaluará ahora las condiciones económicas y los compromisos exploratorios.

La apertura de las propuestas económicas de la Ronda N°1/2026 del Plan Exploratorio Neuquén (PEN) dejó ofertas por más de US\$180 millones en bonos al Tesoro provincial y compromi-

sos de inversión exploratoria superiores a US\$230 millones.

El proceso, llevado adelante por Gas y Petróleo del Neuquén (GyP), permitió conocer las propuestas económicas de las empresas que habían superado la etapa técnica para acceder a nuevas áreas de Vaca Muerta.

En total, se recibieron 20 ofertas de 10 empresas para ocho de las 15 áreas incluidas en esta primera ronda. Las propuestas corresponden a Corralera Noreste, Corralera Noroeste, Corralera Sur, Águila Mora Noreste, La Tropilla I, Pampa de las Yeguas II NE, Santo Domingo II y Chasquivil Sur.

La apertura de los denominados Sobres B permitió conocer los montos ofrecidos por las compañías y los compromisos asumidos para avanzar con las tareas exploratorias. También quedaron establecidos los términos vinculados con las regalías y la participación de GyP en las futuras uniones transitorias.

A partir de ahora comenzará una

nueva etapa de evaluación. GyP analizará de manera integral cada propuesta y tendrá en cuenta los trabajos exploratorios comprometidos, el bono de acceso al Tesoro provincial, la regalía incremental y la participación de la empresa estatal, prevista entre el 10% y el 20%.

Durante los próximos días, el equipo técnico de GyP verificará la consistencia de los programas de trabajo ofrecidos y su equivalencia en unidades de trabajo.

Además, aplicará los criterios de puntuación establecidos en el pliego de la licitación.

Con esa información se elaborará un informe de preadjudicación, que será elevado posteriormente al Directorio de GyP.

El organismo tendrá a su cargo la resolución final sobre las áreas incluidas en esta primera ronda. De esta manera, la apertura económica marca un nuevo avance del proceso iniciado con la evaluación técnica de las empresas interesadas en ampliar la exploración sobre Vaca Muerta.

ESTUDIO JURÍDICO

ABOGADOS

Dr. Antigua Ruben Omar
Dr. Morales Oscar Isaías

- ◆ Defensas y Querellas Penales.
- ◆ Accidentes de Tránsito, Accidentes de Trabajo.
- ◆ Derecho del Trabajo, Derecho de Familia y Derecho Civil.
- ◆ Supervisión y Asesoría de Casos.
- ◆ Reclamos a Seguros, Redacción de Contratos, Conformación de Sociedades, y ONG.
- ◆ Reclamos Ambientales.

2996293519-2996342463 | Neuquén y Río Negro

morales7014@gmail.com | aro2903s@gmail.com

17 AÑOS

ALTURA - CONFINADOS - CONDUCCIÓN PREVENTIVA - ASISTENCIA TÉCNICA - RENTAL DE EQUIPOS

Formarse es Prevenir

Seguimos capacitando equipos para construir una industria mas segura.

CPEC



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.

MERCADO DE CAPITALES

Vista capta US\$400 millones en deuda internacional

Reabrió una serie de ONs con vencimiento en 2038 y elevó a US\$900 millones el capital pendiente.

Vista Energy reabrió una emisión de obligaciones negociables internacionales y acordó colocar nuevos títulos por US\$400 millones, con vencimiento en 2038 y una tasa anual del 7,875%. La opera-

ción elevará a US\$900 millones el capital pendiente de esa serie de deuda y tiene previsto completar su cierre el 9 de octubre de 2026.

Los nuevos títulos serán emitidos al 99,473% de su valor nominal, con un rendimiento promedio del 7,950%. La deuda estará regida por la legislación de Nueva York y se integrará a las obligaciones negociables emitidas originalmente por la compañía con el mismo vencimiento y tasa.

La reapertura tuvo una tasa implícita prácticamente equivalente a la de la emisión inicial. Según la información difundida, la operación se concretó en un contexto de suba de las tasas de los bonos del Tesoro de Estados Unidos, que se ubicaron cerca del 5%. La nueva colocación se incorporará a una emisión inicial de US\$500 millones.

Ambas operaciones formarán una misma serie, aunque mantendrán diferencias vinculadas con la fecha de emisión, el precio de colocación original y el primer pago de intereses.

El capital de los títulos será amortizado en tres cuotas anuales consecutivas. El 33% se pagará el 8 de abril de 2036, otro 33% en la misma fecha de 2037 y el 34% restante el 8 de abril de 2038.

La emisión se estructuró en Estados Unidos y otras jurisdicciones bajo la Regla 144A y la Regulación S, destinadas a operaciones con inversores institucionales calificados y transacciones realizadas fuera de Estados Unidos, respectivamente.

La operación se produce mientras Vista amplía su escala productiva en Vaca Muerta. Durante el segundo trimestre de 2026, la compañía alcanzó una producción de 156.000 barriles equivalentes de petróleo por día, un incremento interanual del 32%. En ese período registró un Ebitda ajustado de US\$805 millones y generó US\$491 millones de flujo de caja libre, sin considerar el desembolso asociado a la adquisición de activos de Equinor.

La empresa también informó un apalancamiento neto de 1,41 veces el Ebitda ajustado.



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



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

EXTERIOR

Brasil prepara una subasta de gas y mira a Vaca Muerta

La estatal PPSA licitará 1,1 millones de m³ diarios para industrias en 2027 y evalúa importar gas argentino.

Brasil avanzará en octubre con su primera subasta de gas natural destinada a la industria, en una iniciativa que busca ampliar la oferta y reducir los precios para la demanda industrial.

La empresa estatal Pre-sal Petróleo (PPSA) ofrecerá 1,1 millones de metros cúbicos diarios, con entregas previstas entre marzo y diciembre de 2027. La licitación se realizará el 22 de octubre y tendrá como objetivo generar una primera referencia para un mercado que enfrenta precios elevados. El gobierno brasileño espera que el gas adjudicado alcance un valor cercano a US\$5 por millón de BTU (MMBTU), frente a valores que actualmente rondan los US\$14 por MMBTU para las industrias.

Los volúmenes que serán subastados pertenecen a la PPSA y provienen de su participación en los contratos de producción compartida con Petrobras y otras compañías que operan en los yacimientos offshore del presal. Bajo este esquema, una parte del excedente de la producción de petróleo y gas corresponde al Estado brasileño.

La empresa estatal ya abrió la consulta pública sobre las reglas preliminares de la licitación. La versión definitiva incorporará disposiciones elaboradas por el

Ministerio de Minas y Energía. El esquema contempla además nuevas subastas de corto plazo, con entregas entre 2027 y 2030. Pero el interés estratégico está puesto en las futuras licitaciones de largo plazo, que podrían comenzar en 2027 y contemplar entregas desde 2030.

Es en ese horizonte donde aparece Vaca Muerta como una posible fuente de abastecimiento para Brasil. La PPSA considera que los volúmenes de gas que actualmente tiene disponibles a través de los contratos de producción compartida no son suficientes para generar un cambio significativo en la demanda industrial. Por eso, la empresa estatal podría salir a comprar mayores volúmenes en el mercado para luego ofrecerlos a las industrias brasileñas.

Entre las alternativas aparecen el gas de Vaca Muerta y el GNL. La posibilidad de incorporar producción argentina dependerá, entre otros factores, de la infraestructura disponible ya que Vaca Muerta no cuentan con los gasoductos necesarios.

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 börrrega CACE



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



TALLER BULONERÍA

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

AÑELO

NUEVA SUCURSAL

299-522-2254

RUTA PROV. 7 KM 62
PUNTA DE SIERRA -
TRATAYEN

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

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

PRODUCCIÓN DE PETRÓLEO

Cinco áreas de Vaca Muerta detrás del récord histórico

La producción alcanzó en agosto los 926.925 barriles diarios. Cinco bloques explicaron el salto.

Argentina alcanzó en agosto de 2026 un récord histórico de producción de petróleo, con 926.925 barriles diarios, el mayor nivel registrado en más de un siglo de actividad.

El salto tuvo como principal motor a Vaca Muerta, donde cinco áreas se destacaron por el incremento de sus extracciones.

La formación produjo durante el mes 671.609 barriles por día, mientras que Neuquén alcanzó los 685.316 barriles diarios, con un crecimiento interanual del 25,1%.

Entre los distintos desarrollos de Vaca Muerta, Bandurria Sur fue el área que más producción incorporó en agosto.

Operada por YPF, con Vista Energy como socio al 50%, sumó 10.707 barriles diarios y alcanzó los 72.207 barriles por día.

El segundo mayor incremento correspondió a Loma Campana, el desarrollo de YPF junto con Chevron. El área incorporó 7.074 barriles diarios y llegó a una producción total de 92.454 barriles por día.

En tercer lugar se ubicó La Angostura Sur 1, un bloque de propiedad 100% de YPF. El área sumó 5.073 barriles diarios durante agosto, en línea con el avance que la compañía viene dando a este desarrollo.

El cuarto lugar fue para Rincón de Aranda, donde Pampa Energía incrementó la producción en 3.646 barriles diarios.

El bloque está ubicado entre Añelo y Rincón de los Sauces.

Por último, Bajo del Toro Norte, operado por YPF junto con Vista Energy, incorporó 3.242 barriles diarios. El área se encuentra en el norte de Vaca Muerta, en la zona de Rincón de los Sauces, próxima a Mendoza.

El desempeño de estos cinco bloques permite dimensionar el peso que tuvieron determinados desarrollos sobre el crecimiento de la producción neuquina durante el mes récord.

En los primeros ocho meses de 2026, la producción petrolera de Neuquén acumuló un crecimiento del 30,39% frente al mismo período del año anterior.

En ese período, las áreas de la provincia representaron el 74% de la producción petrolera total de la Argentina.

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

BOMBAS CIMMA S.A.S



NOSOTROS

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

BOMBAS



KIT DE REPARACIÓN

una bomba de por vida con solo cambiar el interior.



SERVICIOS

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

DATOS

DE CONTACTO



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



ventas@bombascimmasas.com
administración@bombascimmasas.com



www.bombascimmasas.com



bombas_cimma



DESAGOTE RÁPIDO®



GESTIÓN AMBIENTAL

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 - BARDAS DEL MEDIO

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



+54 9 2994 04-2960



info@desagoterapidito.com.ar



www.desagoterapidito.com.ar



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



TECTOR

170-210

INFO@DESAGOTERAPIDITO.COM.AR

2994042960

CORREDOR ANDES-ATLÁNTICO

Argentina y EE.UU. proyectan un corredor clave

Impulsan un corredor de infraestructura para conectar Vaca Muerta y la minería con los mercados internacionales.

Argentina y Estados Unidos lanzaron en Nueva York el Corredor Andes-Atlántico, un esquema de cooperación que contempla herramientas de financiamiento de hasta US\$7.000 millones hacia 2027 para proyectos de infraestructura vinculados con energía, minería, transporte y telecomunicaciones. El acuerdo fue presentado por el canciller Pablo Quirno y el subsecretario de Estado estadounidense Christopher Landau, en el marco de la Semana de Alto Nivel de la Asamblea General de Naciones Unidas.

El objetivo es conectar las principales zonas productivas argentinas con los puertos del Atlántico y los mercados internacionales. El esquema contempla ferrocarriles, oleoductos y gasoductos, puertos, redes eléctricas y obras de infraestructura digital. En particular, busca mejorar la salida de

la producción de Vaca Muerta y de las regiones mineras del noroeste, reduciendo restricciones de transporte y energía.

Argentina LNG, en el centro

Una parte significativa del financiamiento está vinculada con Argentina LNG, el proyecto de exportación de gas de Vaca Muerta impulsado por YPF junto con ENI y XRG. El EXIM presentó una propuesta indicativa de hasta US\$6.000 millones para este proyecto, con participación también de la DFC. Ese monto se enmarca en una estrategia de financiamiento específica y no debe interpretarse como un desembolso automático del Estado estadounidense.

El proyecto de GNL aparece así como uno de los primeros casos concretos asociados al nuevo corredor. En paralelo, el acuerdo identifica otras obras energéticas, entre ellas AMBA I, destinada al transporte de electricidad.

Ductos, trenes y puertos. El corredor también contempla infraestructura destinada a facilitar

el traslado de petróleo, gas y minerales hacia los mercados externos. Entre las iniciativas mencionadas figuran la Hidrovía, líneas ferroviarias sujetas a procesos de privatización y una eventual conexión ferroviaria entre Vaca Muerta y Bahía Blanca. Empresas estadounidenses podrán participar en licitaciones y proyectos como contratistas o subcontratistas.

La propuesta busca, de esta manera, atender uno de los principales desafíos para el crecimiento de las exportaciones argentinas: contar con infraestructura suficiente para movilizar mayores volúmenes de producción hacia los puertos.

Minerales críticos y energía

La minería forma parte del segundo gran eje del acuerdo. Argentina y Estados Unidos plantean fortalecer proyectos vinculados con litio, cobre y otros minerales críticos, en línea con el objetivo de diversificar las cadenas internacionales de suministro. En energía, además de Vaca Muerta y Argentina LNG, el esquema contempla generación y transmisión eléctrica. El

objetivo es acompañar el crecimiento de la producción y mejorar la capacidad de transporte necesaria para nuevas inversiones.

El Corredor Andes-Atlántico incorpora también un componente tecnológico. El entendimiento contempla expansión de telecomunicaciones, fibra óptica, cables submarinos y proyectos vinculados con Arsat, además de infraestructura considerada estratégica para la conectividad.

Los US\$7.000 millones no corresponden a un único préstamo ni implican una transferencia directa al Estado argentino. El esquema funciona como un marco para facilitar el financiamiento de distintos proyectos hasta 2027, mediante herramientas de organismos estadounidenses y la participación de capital privado.

Entre los instrumentos disponibles aparecen el EXIM, la DFC y la Agencia de Comercio y Desarrollo de Estados Unidos, además de mecanismos para favorecer la participación de proveedores estadounidenses.



ESTRATEGIAS ESTRUCTURALES
Ingeniería + Arquitectura industrial y hospitalaria

30 años de experiencia en el sector

+54 11 4992-3193
Remedios 2668, CABA
www.estrategiasestructurales.com.ar
info@estrategiasestructurales.com.ar

Ingeniería + Arquitectura industrial y hospitalaria



ENERGÍA PARA LA ENERGÍA

COMBUSTIBLES, LOGÍSTICA Y LUBRICANTES PARA LA INDUSTRIA DEL PETRÓLEO





Hot Refueling
Repostaje 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.lacolonia.com.ar
NEUQUÉN Y RÍO NEGRO | PATAGONIA ARGENTINA



LACOLONIA
estaciones y servicios

ENTREVISTA A DIEGO MANFIO

“Neuquén tiene la oportunidad de pasar de una tierra de

Plantea aprovechar Vaca Muerta para desarrollar tecnología y empresas que compitan en nuevos mercados.

Diego Manfio es vicepresidente de Ingeniería SIMA, fundador de ENE y uno de los referentes que impulsa el desarrollo del Polo Científico Tecnológico de Neuquén. Desde ese espacio promueve la articu-

lación entre empresas, emprendedores, universidades, profesionales, científicos, inversores y el sector público.

Su visión es ambiciosa: convertir a Neuquén en un centro de innovación con identidad propia, capaz de aprovechar el crecimiento de Vaca Muerta para construir nuevas capacidades productivas y generar conocimiento que permanezca en la región.

En diálogo con Energía Patagonia, Manfio explica por qué el Polo puede convertirse en el “Silicon Valley de la Patagonia” y cuáles son los desafíos para que las empresas neuquinas puedan desarrollar soluciones con alcance global.

Usted plantea que el Polo Científico Tecnológico de Neuquén puede convertirse en el “Silicon Valley de la Patagonia”. ¿Qué significa concretamente esta visión?

No se trata de copiar un modelo, sino de construir uno propio, con identidad neuquina. Imagino un ecosistema donde convivan empresas, emprendedores, universi-

dades, científicos, profesionales, inversores y el sector público, y donde esa cercanía genere conocimiento, innovación y nuevos negocios.

El gran valor del Polo es reunir en un mismo lugar a actores que muchas veces trabajan por separado. Ya estamos avanzando con espacios de coworking, empresas tecnológicas, actividades de formación y encuentros de emprendedores, junto con una agenda muy fuerte en inteligencia artificial.

También contamos con verticales integradas por profesionales de diferentes sectores que se reúnen para aprender, compartir herramientas y encontrar aplicaciones concretas de la inteligencia artificial.

La innovación no ocurre solamente por contar con una buena infraestructura. Ocurre cuando se genera comunidad, las personas se encuentran, intercambian conocimiento y se animan a crear. Ese es el ecosistema que queremos consolidar.

de extracción a una tierra de creación”

¿Cómo puede el Polo ayudar a que las pymes regionales incorporen tecnología y ofrezcan soluciones de mayor valor a Vaca Muerta?

Vaca Muerta representa una oportunidad extraordinaria, pero el verdadero desafío es que ese desarrollo también construya capacidades que permanezcan en la región.

Las pymes deben pasar progresivamente de ser únicamente proveedoras de servicios a convertirse también en generadoras de soluciones. La inteligencia artificial, la automatización, la analítica de datos, la robótica, los sensores, los drones y la digitalización pueden mejorar enormemente la productividad, la seguridad y la eficiencia de las operaciones.

Desde el Polo queremos democratizar el acceso a esas tecnologías. Muchas veces una pyme no incorpora innovación porque no sabe por dónde comenzar o porque considera que está fuera de su alcance. Nuestro objetivo es acercarle conocimiento, capacita-

ción, especialistas y experiencias concretas.

Si logramos que cientos de empresas regionales incorporen tecnología, no solamente serán más competitivas en Vaca Muerta, sino que también podrán exportar su conocimiento y sus soluciones a otras cuencas energéticas del mundo.

También habla de evolucionar de una “tierra de extracción” hacia una “tierra de creación”. ¿Qué implica ese cambio?

Neuquén posee enormes recursos naturales y eso constituye una gran fortaleza. Pero nuestro desafío generacional es que, además de extraer recursos, seamos capaces de producir conocimiento.

Pasar de una tierra de extracción a una tierra de creación significa desarrollar tecnología, software, empresas, propiedad intelectual y talento.

Desde el Polo pueden impulsarse actividades vinculadas con la inteligencia artificial, la economía del conocimiento, el software, la

automatización, las energías renovables, la electromovilidad, la biotecnología y la tecnología aplicada al petróleo y el gas.

desarrollar talento. El activo más importante de una región no está debajo de la tierra: está en la capacidad de su gente.

Pero, principalmente, debemos

Continúa en página 22

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

AÑOS

www.ciatl.com.ar

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

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

DIAG. 25 DE MAYO 295 ESQ. INDEPENDENCIA

Viví frente al Parque Central de Neuquén
¡Disfruta una vida en conexión con el verde desde el centro de la ciudad!

ENTREGA 2026

 Dptos. 1 - 2 - 3 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
f i t i n

Comahue Trucks
Ruta 22 Km 1213
Cipolletti Río Negro
299 454 3913

Camiones Buses

Viene de página 21
Si nuestros jóvenes pueden estudiar, emprender, investigar y crear empresas tecnológicas desde Neuquén, estaremos construyendo una economía mucho más diversa y sostenible.

¿Qué resultados deberían alcanzarse en los próximos cinco años para considerar que Neuquén se convirtió en un referente tecnológico?

Existen indicadores muy concretos: necesitamos que nazcan más

empresas tecnológicas, que las pymes incorporen innovación, que aumente la inversión en startups y que las universidades y las empresas desarrollen proyectos conjuntos. También debemos atraer talento de otros lugares y, especialmente, retener el nuestro.

Me gustaría ver empresas creadas en Neuquén vendiendo tecnología al mundo; soluciones desarrolladas acá que primero se apliquen en Vaca Muerta y después se exporten; y jóvenes que sientan que no necesitan abandonar la Pata-

gonia para participar de la economía del conocimiento.

También debemos generar una verdadera cultura de innovación.

Cuando emprender, investigar, equivocarse, aprender, compartir conocimiento y volver a intentarlo formen parte de nuestra identidad como sociedad, podremos decir que dimos un salto.

Tenemos una oportunidad histórica. Vaca Muerta puede ser mucho más que una enorme reserva

energética: puede convertirse en la plataforma que nos permita financiar y construir la próxima economía de Neuquén.

El Polo Científico Tecnológico puede ser uno de los espacios desde donde comience esa transformación.

Por:
Pablo González
Director de PG Marketing y Comunicación

CONVENCIONAL

Venoil toma dos áreas maduras de YPF en Mendoza

La compañía asumió la operación de Valle del Río Grande y Cerro Fortunoso, en Malargüe.

Venoil Energía asumió la operación de las áreas hidrocarburíferas Valle del Río Grande y Cerro Fortunoso, ubicadas en Malargüe, al sur de Mendoza. El traspaso marca el cierre del proceso de cesión impulsado por YPF a través del Plan Andes y contempla un programa de inversiones de hasta US\$150

millones durante diez años.

La compañía destacó el trabajo realizado por YPF durante la trayectoria productiva de ambas áreas y la articulación técnica desarrollada durante la transición, con el objetivo de garantizar la continuidad de la producción y avanzar en nuevos esquemas de trabajo. “Este take over representa un nuevo salto de escala para Venoil Energía. Nuestro propósito es consolidarnos a través del talento, la eficiencia y la confianza en nuestra cadena de va-

lor”, señaló Gustavo Naves, presidente y CEO de la empresa.

El programa contempla un compromiso de inversión inicial de US\$91 millones. De ese monto, US\$32,15 millones estarán destinados a Cerro Fortunoso y US\$58,85 millones a Valle del Río Grande.

Las inversiones estarán orientadas a la reactivación de pozos inactivos, trabajos de workover, conversión de pozos productores en inyectores y proyectos de recuperación

mejorada mediante polímeros. También se realizarán obras sobre las instalaciones de superficie.

Uno de los principales cambios previstos será el regreso de la perforación de nuevos pozos. Según el plan presentado por la compañía, se trata de la primera actividad de este tipo en ambas áreas en más de seis años. La estrategia apunta así a modificar el esquema operativo de los últimos años, durante los cuales la producción se sostuvo sin incorporar nuevas perforaciones.

Lo esencial es visible,
y lo protegemos.

Grupo Confluencia

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

VALENTINA CÁCERES
CONSULTORA DE BÚSQUEDA Y SELECCIÓN DE TALENTO

Si tu Empresa necesita cubrir puestos vacantes estoy para ayudarte,
soy tu Aliada estratégica, yo me ocupo de buscar las personas calificadas para cada puesto laboral para que vos te ocupes de hacer crecer el negocio.

Contacto: **+5493515423403** | Dirección: **Córdoba Capital, Arg** | Mail: **consultoracjrecruitment@gmail.com**



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, Neuquén



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



MIDSTREAM

VMOS captó US\$ 233,6 millones y sumó financiamiento

Concretó su primera emisión corporativa en el mercado local, con una demanda que duplicó el monto previsto.

El consorcio VMOS S.A. concretó su debut en el mercado de capitales argentino con una emisión corporativa por US\$ 233,6 millones, en una operación que duplicó el monto inicialmente previsto y se convirtió en la segunda emisión de deuda corporativa en dólares más grande del mercado

local para un debut institucional. La licitación había establecido un tramo base de US\$ 100 millones, pero recibió ofertas por más del doble de ese monto.

La respuesta de los inversores permitió ampliar la colocación y sumó una nueva fuente de financiamiento para la infraestructura que busca transformar la capacidad de evacuación y exportación de petróleo de Vaca Muerta. El bono tendrá un plazo de vencimiento de 48 meses y un cupón del 6,25% anual. Los recursos

complementarán la estructura financiera del proyecto VMOS, cuyo desembolso global estimado alcanza los US\$ 3.000 millones y que se encuentra encuadrado en el Régimen de Incentivo para Grandes Inversiones (RIGI).

El consorcio está integrado por YPF, que lidera la iniciativa, junto con Vista, Pan American Energy, Pampa Energía, Pluspetrol, Chevron Argentina, Shell Argentina y Tecpetrol. También participa la empresa estatal neuquina Gas y Petróleo del Neuquén (GyP).

Una obra de US\$ 3.000 millones

El financiamiento obtenido en el mercado local se suma al esquema internacional cerrado en 2025, cuando VMOS consiguió un project finance de US\$ 2.000 millones mediante un préstamo sindicado encabezado por Citi, Deutsche Bank, Itaú, JP Morgan y Santander.

La infraestructura en construcción contempla un oleoducto de 437 kilómetros entre Allen, en Río Negro, y Punta Colorada, sobre la costa atlántica.

para la plataforma exportadora de Vaca Muerta



El proyecto incluye además una playa de almacenamiento con capacidad para 120.000 metros cúbicos y un sistema de amarre mediante monobo-

yas preparado para recibir buques de gran porte, incluidos los VLCC (Very Large Crude Carrier).

Las obras ya alcanzaron un 80% de avance físico. Entre los trabajos ejecutados se encuentran intervenciones de ingeniería para el cruce del río Negro y los primeros acoples de las conducciones submarinas que conectarán la terminal con los puntos de embarque. La infraestructura apunta a modificar la logística de salida del petróleo producido en la Cuenca Neuquina. De acuerdo con

las proyecciones del proyecto, la capacidad de transporte de la cuenca podría pasar de 650.000 a 1,2 millones de barriles diarios.

Una nueva salida para el petróleo

Con su capacidad máxima de exportación, estimada en alrededor de 550.000 barriles diarios, VMOS apunta a convertirse en una infraestructura central para el crecimiento de las exportaciones de crudo de Vaca Muerta. El proyecto también apunta a un impacto significativo sobre

el ingreso de divisas. Según las estimaciones incluidas en el esquema de desarrollo, la operación plena de la plataforma podría generar entre US\$ 15.000 y US\$ 20.000 millones anuales.

La emisión realizada en septiembre agrega así una nueva pieza al esquema financiero de una obra que combina infraestructura terrestre, almacenamiento y exportación marítima, y que busca acompañar el salto de escala de la producción no convencional de la Cuenca Neuquina.

CLEAN S.A.S.
SOLUCIONES PETROLERAS

LIMPIEZAS INDUSTRIALES

WWW.CLEANSOLUCIONESPETROLERAS.COM.AR

GRUPO Bouvier
OBRAS CIVILES

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

TRABAJAMOS EN TODO EL PAÍS

@grupobouvier
WWW.GRUPOBOUVIER.COM.AR

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

KAMMAN INGENIERIA & ASOCIADOS
Productos | Servicios | Certificaciones | Capacitaciones

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

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

DESDE 1974 EN LA INDUSTRIA

www.kammaningenieria.com consultas@kammaningenieria.com Tinogasta 4737 - Neuquén Capital

PIPERS
CONSTRUCCIONES METÁLICAS KABIL SRL

- CORTE CON GUILLOTINA hasta 1/2"
- PLEGADO DE CHAPAS hasta 3/4"
- SOLDADURA ESPECIALIZADA Mig/ mag/ tig
- SOLDADURA LASER inoxidable/ aluminio/ galvanizada
- 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.

IA Y EMPRESAS

Atención al cliente con IA: contesta rápido, ¿pero lo hace

La velocidad de respuesta se compra hecha. La calidad de la respuesta sale del registro que tenés atrás.

El 41,6% de las PyMEs argentinas ya usa inteligencia artificial. El número que importa está un renglón más abajo: el 57% de las que la usan no mide si le sirve, y apenas el 4% tiene presupuesto asignado para el tema. Son datos de la primera encuesta nacional sobre adopción de IA en PyMEs, publica-

da en abril por el CEPE de la Di Tella y Fundar sobre 402 empresas.

Hay un tercer dato, más silencioso: entre los usos relevados aparecen la generación de textos, el marketing y la administración; la atención al cliente ni figura. La IA entró a las PyMEs por donde se escribe, y todavía casi no entró por donde se sostiene lo que ya se vendió.

El bot contesta en segundos, la respuesta viene de otro lado

Poner un asistente automático a

responder consultas es la parte barata: se resuelve en una tarde. Lo difícil empieza cuando la consulta es concreta: si el equipo que compraron en marzo sigue en garantía, si la nota de crédito que les prometieron está emitida. Ahí el asistente no razona, repite lo que encuentra registrado. Y cuando no encuentra nada, contesta igual y con mucha seguridad.

En las PyMEs de la región esa información casi siempre existe, pero repartida. La venta, en el sistema de facturación. La garantía, en un

remito que quedó en un cajón. El compromiso, en un WhatsApp del vendedor que esa semana estaba en ruta. Con los datos así, automatizar la atención le pone velocidad al error: antes tardabas dos días en dar una respuesta imprecisa y ahora la das en cuatro segundos, mejor redactada.

Un solo lugar donde vivan los datos

El problema no es que falte información: es que está en cinco lados y ninguno manda sobre los otros.

bien?

Mientras siga así ninguna herramienta va a responder bien, porque no hay una respuesta única para dar. Antes de sumar el asistente hay que decidir dónde vive cada dato y que ese lugar sea uno solo: un servidor propio, un sistema central, la nube de la empresa —el soporte importa menos que la regla—, al que todo lo demás se conecte en vez de guardar su copia. Como contadores lo venimos haciendo desde siempre con la cuenta corriente: un solo mayor, un criterio de imputación, y todo lo demás se concilia contra eso. A

nadie se le ocurre llevar tres.

La IA no inventa: repite lo que encuentra

Cuando un asistente contesta cualquier cosa, casi nunca es culpa del modelo: le preguntaste por algo que la empresa no tiene escrito en ningún lado, o que tiene escrito de tres maneras distintas. Conectado a un repositorio único y actualizado, deja de improvisar y empieza a citar: la fecha real de entrega, el número de la orden, lo que se prometió y quién. La dife-

rencia entre una herramienta que te hace quedar mal y una que te resuelve el día no está en la herramienta: está en lo que tiene atrás para leer.

Por dónde empezar

No hace falta ordenar toda la empresa de golpe. Escribí las cinco preguntas que más te hacen después de vender, buscá de dónde saldría hoy cada respuesta y llevá esas cinco a un solo lugar. Ahí vas a ver qué tenías registrado y qué venías resolviendo de memoria.

En una cuenca donde la operadora mide cuánto tardás en responder un reclamo, esa memoria es un riesgo caro: se toma vacaciones y a veces renuncia. La atención al cliente que un cliente recuerda no es la que contestó primero: es la que sabía de qué estaba hablando.

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



Estamos haciendo realidad Vaca Muerta

Tecpetrol
Energía que crece

www.tecpetrol.com



BRINDAMOS SOLUCIONES PARA EL CONFORT DE TU HOGAR

INSTALACIONES PATAGÓNICAS

WWW.TIENDAINSTALACIONESPATAGONICAS.COM.AR

2996 288539

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



DIMAMETAL
Fabricación de semirremolques especiales para servicios petroleros

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



Soluciones de transporte, almacenamiento y logística para tu empresa

- Transporte
- Carga Proyecto
- Freight Forwarding
- Almacenamiento

Argentina, Brasil, Uruguay, Paraguay, Chile, Perú

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

TBCargo

ENCUENTRO

Acipan consolida lazos internacionales en Houston

La asociación participó de la quinta edición de “Shale in Argentina: Unleashing Vaca Muerta to the World”.

Con un salón colmado en el exclusivo The Post Oak Hotel y entradas totalmente agotadas, se llevó a cabo la quinta edición de “Shale in Argentina: Unleashing Vaca Muerta to the World”, un evento coorganizado por IAPG Houston y el Instituto Argentino del Petróleo y del Gas.

El encuentro reunió a autoridades de los distintos niveles de gobierno, referentes de las principales operadoras, inversores internacionales y compañías de servicios. Del Cónclave participaron destacados figuras del sector, como el embajador de Argentina en los Estados Unidos Alec Oxenford, el Gobernador de Neuquén Rolando Figueroa y el CEO de YPF Horacio Marín.

La masiva presencia de ejecutivos y empresas radicadas en el hub energético de Estados Unidos re-

flejó el profundo interés global por el potencial neuquino. El eje central de las deliberaciones giró en torno a la complementariedad de dos ecosistemas: la tecnología, el capital y la vasta experiencia de la industria estadounidense por un lado, y los recursos geológicos, el talento y el conocimiento territorial local por el otro.

Durante las diferentes mesas de trabajo se abordaron cuestiones críticas para la consolidación del sector, tales como el incremento sostenido de la producción, las

obras clave de infraestructura y transporte, los ambiciosos proyectos de Gas Natural Licuado (GNL) y la eficiencia operativa. El mensaje unánime fue claro: Vaca Muerta dejó atrás su etapa de promesa geológica para erigirse como un proyecto energético de escala internacional, capaz de transformar de manera estructural la matriz económica de la Argentina.

Apuesta al desarrollo local y encadenamiento PyME

Uno de los puntos más destacados

de la agenda fue la necesidad de potenciar la asociación estratégica entre corporaciones de Houston y las pequeñas y medianas empresas de Neuquén.

Este proceso busca facilitar el desembarco de inversiones y dinamizar la transferencia tecnológica, exigiendo un entramado regional cada vez más competitivo y alineado con los máximos estándares globales.

En este escenario estratégico, ACIPAN (Asociación de Comercio



Industria Producción y Afines del Neuquén) tuvo una participación activa, estrechando vínculos institucionales y relevando las expectativas del mercado internacional hacia la cuenca.

"La participación de ACIPAN en este tipo de foros globales nos permite no solo sintonizar con la mirada que el mundo tiene sobre Vaca Muerta, sino también abrir puertas concretas para que el entramado pyme de nuestra región se vincule con jugadores de primer nivel mundial, garantizando

que este exponencial crecimiento energético se traduzca en empleo, inversión y desarrollo genuino para Neuquén", destacó su Gerente Matías Nápoli

Con su presencia en Houston, la entidad reafirma su compromiso de continuar impulsando la articulación público-privada, posicionando a las empresas locales en la primera línea de la cadena de valor y asegurando que el despegue exportador de la energía argentina derrame beneficios directos sobre toda la comunidad neuquina.

Claudio Vagnoni
Inmobiliaria Seguros Generales
Matrícula 508 Matrícula 60419

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

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

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

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

ESTUDIO ORBE

RETENCIÓN DE TALENTO:

Reducí la rotación. Protegé tu negocio.

DIAGNÓSTICO DE CAUSAS Y FACTORES DE ROTACIÓN

ESTRATEGIAS DE FIDELIZACIÓN Y PERMANENCIA

IDENTIFICACIÓN Y COBERTURA DE POSICIONES CRÍTICAS

GESTIÓN DE PERSONAL EVENTUAL Y PERMANENTE

ONBOARDING Y ACOMPAÑAMIENTO DE NUEVAS INCORPORACIONES

ANTICIPATE Y FORTALECÉ TU EQUIPO.
Convertimos la gestión del talento en tu mayor ventaja.

ENE - Polo Científico Tecnológico de Neuquén Raúl Soldi 350, 8300, Neuquén Capital +54 9 11 6202 5699

estudioorbe estudio-orbe.com

RULQUÉN

ESPECIALISTA EN RODAMIENTOS RETENES

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

AUTOMOTORES | INDUSTRIA | ESPECIALES

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

56 Años

RULQUÉN

PALIERES

MAZAS PARA TRANSPORTES

RETNES

RULQUÉN

RODAMIENTOS

BOMBA CRUCETA

Envíos al Interior

GESTIÓN RRHH

Retener talento o asumir los costos de una alta rotación

La creciente demanda de perfiles especializados en Vaca Muerta aumenta el costo de perder personas clave.

El crecimiento de Vaca Muerta está elevando la demanda de perfiles técnicos y especializados, y con ella, el costo de perder talento clave. Surge la necesidad de gestionar estratégicamente el capital humano como una condición para sostener el crecimiento y evitar posiciones vacantes, equipos sobrecargados o meses de búsqueda para un reemplazo.

Cuando una persona con experiencia deja la organización, el impacto excede el tiempo necesario para cubrir la posición. El equipo pierde conocimiento, aumenta la carga sobre sus otros miembros y es inevitable que afecte la productividad y la continuidad operativa. En este tipo de industrias, la rotación es una cuestión de negocio.

Cuando encontrar un reemplazo tampoco es sencillo. Que exista una amplia cantidad

de personas interesadas en trabajar en Vaca Muerta y alrededores no significa que las empresas encuentren fácilmente los perfiles que necesitan. Sin una buena gestión, estas pueden pasar meses hasta encontrar oficios especializados, perfiles técnicos y profesionales con experiencia específica. A esto se suman características propias del sector Oil & Gas como esquemas de trabajo exigentes, sistemas de turnos, distancias y períodos prolongados lejos del hogar. Condiciones determinantes tanto para aceptar una propuesta como para decidir cuánto tiempo permanecer en ella.

Por eso, cuando una persona con experiencia se va, reemplazarla demanda mucho más que iniciar una nueva búsqueda.

El salario importa, pero no explica todo

En un mercado con fuerte competencia por el talento, ofrecer condiciones económicas competitivas sigue siendo indispensable. Sin embargo, la permanencia también se construye a partir de la ex-

periencia cotidiana de trabajar en una organización.

La relación con los líderes, las oportunidades de crecimiento, la capacitación, el reconocimiento, los beneficios y las condiciones de trabajo forman parte de esa experiencia.

Retener requiere anticiparse

Las organizaciones que gestionan este tipo de capital humano logran mejores resultados cuando trabajan sobre distintos niveles de la experiencia laboral, combinando diagnóstico, planificación y acciones concretas.

Identificación de posiciones críticas. Detectar roles estratégicos, perfiles escasos y conocimientos difíciles de reemplazar.

Análisis de indicadores de rotación. Monitorear rotación, antigüedad, tiempos de cobertura, ausentismo y motivos de salida para identificar patrones.

Propuestas de valor segmentadas. Adaptar compensaciones, benefi-

cios y condiciones laborales a las necesidades de distintos perfiles y colectivos.

Desarrollo y movilidad interna. Diseñar planes de carrera, capacitación y oportunidades de crecimiento que favorezcan la permanencia.

Fortalecimiento del liderazgo. Desarrollar líderes capaces de gestionar equipos, generar compromiso y detectar tempranamente señales de desvinculación.

Experiencia e incorporación. Optimizar el onboarding y los distintos puntos de contacto de la relación laboral para acelerar la integración y fortalecer el vínculo con la organización.

Este enfoque les permite a las empresas que operan en Vaca Muerta anticipar riesgos de rotación, fortalecer el compromiso y sostener el talento crítico, convirtiendo la gestión de personas en una herramienta concreta para proteger la continuidad y el desempeño del negocio. Gestionar personas sin perder el

foco operativo

En industrias de alta demanda, Recursos Humanos necesita profesionalizar sus procesos mientras acompaña operaciones que requieren respuestas rápidas.

Por eso, contar con especialistas externos permite ampliar la capacidad de gestión, incorporando conocimiento del mercado laboral, acceso a perfiles y experiencia en selección e incorporación.

Delegar parte de estos procesos

permite que los equipos internos concentren sus esfuerzos en las decisiones estratégicas y en las necesidades propias de la organización.

El costo de reemplazar también se puede prevenir

Trabajar sobre la permanencia puede ser mucho más eficiente que reaccionar frente a cada renuncia. En un escenario donde el talento calificado es cada vez más escaso, cada salida implica costos de búsqueda, selección, incorpo-

ración y capacitación, además del tiempo necesario para recuperar el nivel de productividad esperado.

Otro costo difícil de medir en posiciones técnicas o especializadas es el conocimiento que se va con la persona.

Las empresas que comprendan qué necesitan sus equipos, mejoren su experiencia laboral y se anticipen a los factores que generan rotación tendrán mejores herramientas para sostener el ta-

lento, proteger el conocimiento y garantizar la continuidad de sus operaciones.

Contar con un socio especializado puede ayudar a las organizaciones a responder con mayor velocidad y capacidad de gestión a este desafío.

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



—NODO LAS CORTADERAS

Tu punto de entrada a Vaca Muerta.

El nodo industrial de última milla para logística, distribución y servicios petroleros de la región.

Una oportunidad única para posicionar tu empresa donde **se define el futuro energético** de Vaca Muerta.

MÁS INFORMACIÓN
lascortaderas.com.ar · asesor Carlos Di Modugno

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

+54 9 299 530 8202
@carlosdimodugnoremax
in linkedin.com/in/carlosdimodugno
Neuquén, Patagonia Argentina

RE/MAX Sinergia | DI MODUGNO
Corredor responsable: Sebastián Boraffa - Matrícula Nº 543



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



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

ALIANZA RSV - CPEC

Llega a la región la seguridad vial basada en datos

Una propuesta de capacitación incorpora vehículo, conductor, viaje y tecnología dentro de un sistema integral de seguridad.

RSV y CPEC han realizado un convenio con el fin de que los conductores que registren desvíos en sus ICM (Índices de conducta de Manejo), identificados por el sistema de monitoreo satelital de RSV, deban realizar una capacitación de reinducción en la plataforma de CPEC. Esta capacitación se fundamenta en el Reporte 365 sobre Prácticas de Seguridad en el Transporte Terrestre de la IOGP, Versión 6. El Reporte, reúne prácticas recomendadas para gestionar los riesgos del transporte terrestre y estructura su aplicación en 12 elementos vinculados con tres componentes centrales: el vehículo, el conductor y el viaje.

En el sector Oil & Gas, el transporte terrestre atraviesa una gran parte de las operaciones: traslado de personal, supervisión, transporte de materiales y equipos, servicios especiales, vehículos livianos y

pesados y desplazamientos hacia locaciones operativas. Por ello, la conducción no debe analizarse únicamente como una habilidad individual del conductor, sino como una actividad operacional que requiere planificación, control, seguimiento y mejora continua.

El enfoque del curso busca superar el concepto tradicional de “curso de manejo defensivo” centrado sólo en técnicas de conducción. La propuesta integra aspectos del vehículo, condiciones y competencias del conductor, planificación del viaje, supervisión, tecnología de monitoreo, gestión de velocidad, fatiga, distracciones, maniobras y respuesta ante emergencias. De esta manera, la prevención deja de depender exclusivamente de la conducta individual y pasa a formar parte de un sistema de gestión de la seguridad vial.

Responsabilidad compartida

Uno de los aportes más importantes del Reporte 365 es que distribuye responsabilidades entre conductores, supervisores, gerentes y

líderes. Frente a un incidente, el análisis no debería detenerse en la afirmación “el conductor cometió un error”. También es necesario revisar si el vehículo era adecuado, si existían condiciones seguras para realizar el viaje, si el conductor estaba descansado y competente, si la velocidad y los tiempos programados eran razonables, si existían datos de monitoreo previos y si la organización había actuado sobre desvíos conocidos.

Este enfoque permite comprender que la seguridad vial se construye a través de barreras organizacionales. La empresa define estándares, selecciona vehículos, planifica viajes, establece horarios, capacita, supervisa y analiza información; el conductor aplica esos controles en la operación. La mejora sostenida se produce cuando ambas dimensiones funcionan de manera integrada.

El objetivo central es que los participantes comprendan el alcance del IOGP 365 y puedan aplicar sus prácticas a la realidad de cada operación, integrándolas con requisitos legales, procedimientos

internos y las IOGP Life-Saving Rules. El curso se orienta tanto a operadores como a contratistas y subcontratistas y resulta aplicable a flotas livianas, pesadas y de transporte de personal, en operaciones on-road y off-road según la evaluación de riesgos. 2. Los tres ejes del Reporte 365: vehículo, conductor y viaje

Los primeros elementos del Reporte 365 establecen que el vehículo debe ser apto para el propósito, mantenerse de acuerdo con las especificaciones del fabricante, la normativa y las condiciones reales de operación, y contar con controles apropiados para el tipo de servicio. También se aborda el aseguramiento de cargas y equipos, considerando peso, dimensiones, centro de gravedad, capacidad del vehículo, sistemas de sujeción y zonas de exclusión. Un elemento especialmente relevante para el enfoque del curso es el uso de sistemas de monitoreo en el vehículo (IVMS). El Reporte 365 no plantea estos sistemas sólo como una herramienta de localización, sino como una fuente de información para analizar

el desempeño y retroalimentar al conductor. Esto permite relacionar directamente la tecnología de seguimiento con la capacitación y la mejora de conductas.

El conductor

Los elementos orientados al conductor abarcan el uso permanente del cinturón de seguridad, la prevención de distracciones, la gestión de la velocidad, la competencia para conducir, la aptitud para el trabajo, la gestión de la fatiga y de las horas de conducción y descanso, y la prohibición de conducir bajo los efectos de alcohol, drogas o medicamentos que puedan afectar la capacidad.

El curso enfatiza que un conductor seguro no es solamente quien posee una licencia habilitante o domina técnicamente el vehículo. Debe contar con formación, aptitud, alerta, capacidad de anticipación y criterios para tomar decisiones seguras. Por ello, la capacitación combina conocimientos técnicos con factores humanos y con la comprensión de las condiciones reales de la operación.

Prácticas relacionadas con el viaje La gestión del viaje constituye otra barrera fundamental. Antes de iniciar un desplazamiento debe evaluarse si el viaje es necesario y, cuando lo sea, planificar ruta, condiciones, controles y responsabilidades. El conductor necesita conocer y comprender el plan definido y contar con criterios claros para actuar ante cambios, demoras, condiciones meteorológicas adversas o riesgos no previstos. El Reporte 365 incorpora además las maniobras seguras, especialmente las situaciones de reversa y convivencia entre vehículos y peatones, y exige considerar señalización, zonas de exclusión, spotter y ayudas tecnológicas cuando corresponda. Finalmente, incluye la planificación de la respuesta ante emergencias para escenarios como vuelcos, averías, derrames, eventos de seguridad o incidentes en zonas remotas.

De la regla al criterio preventivo La aplicación práctica del Reporte 365 busca que los participantes no memoricen únicamente reglas. Por ejemplo, en gestión de velocidad no basta con “respetar la

máxima permitida”: la velocidad debe adaptarse a ruta, tránsito, visibilidad, ambiente, carga y condiciones de operación. El aprendizaje se orienta así a comprender el riesgo que cada regla intenta controlar y a tomar decisiones preventivas antes de que se materialice un incidente.

Monitoreo, capacitación y datos

Muchas empresas de Oil & Gas utilizan actualmente sistemas de rastreo, IVMS, ADAS o DMS capaces de registrar información sobre el comportamiento del vehículo y del conductor. El valor de estos sistemas aumenta considerablemente cuando la información deja de utilizarse sólo como control y pasa a formar parte de un proceso de aprendizaje y mejora.

Los datos pueden mostrar eventos como excesos de velocidad, frenadas y aceleraciones bruscas, giros agresivos, distracciones, proximidad indebida, salida involuntaria de carril, riesgo de colisión, recorridos, horarios y patrones de conducción. Sin embargo, disponer del dato no reduce por sí mismo

el riesgo: la organización debe interpretarlo, identificar tendencias, analizar causas y convertir esa información en acciones de intervención. El dato es útil cuando se transforma en retroalimentación, entrenamiento y cambio de conducta.

Metodología del curso

La metodología combina formación teórica presencial o mediante la Academia Digital CPEC con contenidos interactivos, análisis de casos, preguntas de comprensión y evaluación integral. A ello se suman ejercicios de identificación de riesgos y toma de decisiones sobre vehículo, conductor y viaje. Según el alcance contratado, puede complementarse con simulador, análisis de datos IVMS/ADAS y práctica vehicular. La capacitación se vincula directamente con la operación.

Contacto:
CPEC
cpeccsp.com.ar
info@cpeccsp.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**

BYD | Neuquén

¡AHORA SÍ **LLEGAMOS!**



BYD DOLPHIN MINI **BYD YUAN PRO** **BYD SONG PRO** **BYD ATTO 2 DM-i**
BYD SHARK **BYD SEAL U DM-i** **BYD SEAL S DM-i** **BYD Ti7**

**ACCEDÉ A LA PREVENTA**

Somos Movilidad del Futuro, concesionario oficial BYD.

**Alto Comahue Shopping, Neuquén****BYDMDF**

EFICIENCIA ENERGÉTICA Y CONFORT

El desafío de construir en la Patagonia

**Tecnoconfort combina
experiencia, tecnología
y calidad europea para
desarrollar soluciones.**

Construir en la Patagonia supone desafíos particulares. Las bajas temperaturas, los fuertes vientos y la amplitud térmica hacen que cada decisión vinculada con la aislación y la climatización tenga un impacto directo en el confort, el consumo energético y la vida útil de una construcción.

En este escenario, las aberturas dejaron de ser solamente un elemento funcional o estético.

Hoy forman parte esencial de la envolvente de un edificio y cumplen un papel decisivo para conservar la temperatura interior, reducir las pérdidas de energía y proteger los ambientes frente a las condiciones climáticas externas.

**Más de cuatro décadas
acompañando a la región**

La historia de Tecnoconfort comenzó en la década del 80, cuando su fundador llegó a la región con experiencia en climatización por agua y una visión basada en conceptos y estándares de calidad europea.

La empresa nació dedicada a la comercialización e instalación de sistemas de calefacción por agua y aislación térmica. Más de 40 años después, se consolidó como una compañía familiar de referencia en el Alto Valle de Río Negro y Neuquén, respaldada por un equipo de trabajo especializado y por innumerables instalaciones realizadas.

Su crecimiento estuvo acompañado por una búsqueda constante de nuevos productos, mejores prestaciones y tecnologías que pudieran responder a las necesidades reales de las construcciones patagónicas.

Como parte de ese proceso, en 2016 Tecnoconfort incorporó la elaboración de aberturas de PVC con perfilaría y herrajes de calidad alemana, instalando su propio taller y conformando un equipo especializado en fabricación y montaje. En 2019 también creó su división de venta directa de productos de climatización, con atención y asesoramiento técnico para instaladores independientes.

Aberturas preparadas para el clima patagónico

Los sistemas de aberturas de PVC REHAU comercializados y fabricados por Tecnoconfort ofre-

cen altos niveles de aislamiento térmico y acústico, resistencia frente a climas extremos, seguridad y bajo mantenimiento.

Combinadas con el acristalamiento adecuado, estas ventanas ayudan a conservar el calor durante el invierno y a mantener temperaturas agradables durante el verano. Su cierre hermético también permite reducir el ingreso de ruido exterior, mejorar la protección de los ambientes y disminuir la aparición de condensación interior.

La línea incluye el sistema Euro-Design 60, desarrollado con tres cámaras y una profundidad constructiva de 60 milímetros, que permite diferentes tipos de apertura y elevados valores de aislación.

También cuenta con alternativas
corredizas para puertas, ventanas
y grandes superficies, pensadas
para integrar amplitud visual, fun-
cionalidad y eficiencia.

Los perfiles pueden adaptarse a distintos estilos arquitectónicos mediante diferentes colores y texturas, combinando las prestaciones técnicas del PVC con el diseño de cada proyecto.

Una inversión que se sostiene en el tiempo

Una abertura eficiente contribuye a reducir el uso de los sistemas de climatización y, por lo tanto, el consumo energético de una vivienda o edificio. Pero alcanzar un buen resultado también depende del análisis del proyecto, la elección del sistema apropiado, la calidad de fabricación y una correcta instalación.

Por eso, Tecnoconfort acompaña a clientes y profesionales durante todo el proceso, brindando asesoramiento técnico, fabricación y montaje mediante equipos propios.

En una región donde la energía, el clima y la construcción están profundamente relacionados, elegir soluciones eficientes significa mejorar el confort, cuidar los recursos y proyectar edificios preparados para el futuro.

Tecnoconfort: más de 40 años aportando experiencia, innovación y confort a la Patagonia.

Contacto
Tecnoconfort
San Martín 984, Neuquén
Teléfono: 299 442-2313
WhatsApp: +54 299 531-1318
www.tecnoconfort.com.ar

AMBIENTE Y SUSTENTABILIDAD

Carbono y competitividad: oportunidades para Neuquén

Medir la huella de carbono y gestionar las emisiones de metano son clave para mejorar la eficiencia.

Medir y reducir emisiones comienza a ser un factor estratégico para las empresas de Neuquén y Vaca Muerta. Gustavo Altuna, socio gerente de SG2 Consultores, explica cómo los créditos de carbono, la eficiencia energética y el nuevo marco provincial pueden transformar mejoras ambientales en competitividad.

ca que se evitó emitir o se retiró de la atmósfera una tonelada de dióxido de carbono equivalente (tCO₂e). Para generarlo, la reducción debe medirse con una metodología reconocida y ser verificada por un tercero independiente. Un bono verde, en cambio, es un instrumento financiero que obtiene fondos para proyectos con beneficio ambiental. En síntesis: el bono verde financia la obra y el crédito de carbono pone precio a un resultado climático logrado y verificado.

El punto de partida es conocer la huella de carbono. Sin esa medición no se puede reducir con criterio ni compensar con credibilidad. En este camino, la eficiencia energética resulta clave: utilizar menos energía para producir lo mismo reduce emisiones y puede generar ahorros que hacen rentable la inversión.

De medir a certificar

Para generar créditos, estándares como Verra (VCS), Gold Standard o los mecanismos del Artículo 6 del Acuerdo de París exigen adicionalidad, medición y verificación, permanencia, control de fugas y ausencia de doble contabilidad.

SG2 realiza huellas de carbono e inventarios de organizaciones, productos, servicios y eventos bajo GHG Protocol, ISO 14064-1 e ISO 14067, contemplando emisiones directas (alcance 1), energía comprada (alcance 2) y cadena de valor (alcance 3). También desarrolla auditorías energéticas, líneas de base y selección de metodologías para determinar si una reducción puede

convertirse en un proyecto certificable.

Neuquén: primero medir, después regular

La provincia avanza bajo esa lógica. La Ley Provincial 3454 estableció el Régimen de Acción Climática y la Resolución 258/2025 puso en marcha el Programa de Monitoreo y Reporte de Emisiones de Gases de Efecto Invernadero del sector hidrocarburífero, con un esquema que evoluciona hacia mediciones directas de cada fuente.

Para Vaca Muerta, el metano dejó de ser solamente una cuestión ambiental: también está relacionado con el acceso a mercados y financiamiento. Además, el gas que se fuga o ventea representa energía que se pierde y podría comercializarse. Neuquén presenta oportunidades en reducción de metano, detección y reparación de fugas, recuperación de gas, electrificación y eficiencia energética, además de forestación y manejo forestal sostenible, captura de biogás en rellenos sanitarios y efluentes, recomposición de áreas

intervenidas y eficiencia energética en edificios y alumbrado público.

Convertir la reducción en un activo

Un proyecto de carbono comprende de diagnóstico, prefactibilidad, línea de base, metodología, diseño, validación, registro, implementación, monitoreo, verificación, emisión y comercialización de créditos.

SG2 acompaña este proceso con medición de huellas e inventarios, auditorías energéticas, planes de descarbonización y eficiencia energética, gestión del metano, documentación técnica, monitoreo, trazabilidad y preparación para auditorías de validación y verificación. Como sintetiza Altuna, el objetivo es que “cada tonelada que una empresa deja de emitir quede medida, documentada y respaldada”. En Neuquén, una reducción bien gestionada puede dejar de ser solamente un costo para convertirse en un activo y en una herramienta de competitividad: producir más con menos emisiones.



MATCH INDUSTRIAS

Tecnología neuquina para las compras industriales

La plataforma conecta compradores y proveedores de Oil & Gas, Minería y Construcción.

En la industria, una necesidad de compra que no se resuelve a tiempo puede afectar directamente la continuidad operativa.

Un repuesto que demora, la falta de un insumo o una máquina detenida en un yacimiento pueden representar costos importantes para una operación.

Frente a este desafío nació Match Industrias, una plataforma tecnológica desarrollada con inteligencia artificial desde Neuquén, que busca transformar la manera en que las empresas cotizan, negocian y concretan operaciones en sectores estratégicos como Oil & Gas, Minería y Construcción.

Impulsada por la empresaria neuquina Romina Albanesi, la propuesta apunta a reemplazar procesos tradicionales basados en extensas cadenas de correos electrónicos, mensajes y contactos personales por un mercado activo en tiempo real, donde compradores y proveedores puedan encontrarse de manera más directa, ágil y transparente.

De una necesidad a múltiples cotizaciones

El funcionamiento parte de una necesidad concreta. Una empresa publica un requerimiento de equipamiento, insumos o servicios y la plataforma notifica a proveedores con capacidad para responder, tanto de la región como del resto del país o del exterior.

Las propuestas pueden visualizarse y compararse en un mismo entorno considerando variables como precio, disponibilidad de stock, plazos de entrega, logística nacional e internacional, financiación y especificaciones técnicas.

La inteligencia artificial forma parte del desarrollo y funcionamiento de Match Industrias, permitiendo vincular automáticamente las demandas con proveedores adecuados y organizar la información para facilitar la comparación de propuestas. La decisión final permanece siempre en manos del comprador.

Una vez seleccionada la alternativa, comprador y proveedor concretan la operación directamente.

Match Industrias no cobra comisiones por intermediación, un aspecto que busca aportar mayor transparencia al proceso y evitar



costos adicionales sobre la operación.

Más oportunidades para las pymes

Aunque surgió dentro del ecosistema productivo de Neuquén y Vaca Muerta, la plataforma tiene alcance nacional e incorpora también posibilidades de aprovisionamiento internacional.

Uno de sus objetivos es ampliar la base tradicional de proveedores. En lugar de limitar una búsqueda a dos o tres contactos habituales, una empresa puede acceder a nuevas alternativas, mientras que pymes y proveedores especializados tienen la posibilidad de presentar sus productos y servicios ante compradores a los que anteriormente resultaba difícil llegar.

Match Industrias incorpora además herramientas de calificación y retroalimentación sobre las cotizaciones. Los proveedores pueden conocer aspectos que incidieron en una decisión —como precio, distancia, logística o plazos— y

utilizar esa información para mejorar futuras propuestas y fortalecer su competitividad.

Una red industrial que nace desde Neuquén

El desafío ahora es ampliar la comunidad. Match Industrias convoca a empresas pequeñas, medianas y grandes de Oil & Gas, Minería y Construcción a registrarse y formar parte de la plataforma.

Para los proveedores representa la posibilidad de recibir pedidos de cotización reales, acceder a nuevos clientes y participar de oportunidades nacionales e internacionales. Para los compradores, significa ampliar alternativas y contar con mayor información para tomar decisiones.

Desde Neuquén, Match Industrias busca aportar inteligencia artificial y tecnología a uno de los procesos centrales de cualquier actividad productiva: conectar una necesidad concreta con la empresa que puede resolverla, de manera más rápida, transparente y eficiente.

Más información y registro: matchindustrias.com.ar @ match_industrias

SUSTENTABILIDAD

Una alianza de triple impacto para cuidar el ambiente

El acuerdo entre PMS y Elebé Circular apunta a reducir residuos, generar trabajo y devolver valor a la comunidad.

El Patagonia Marketing Summit (PMS) y Elebé Circular firmaron un acuerdo para implementar un modelo de reutilización y valorización de las lonas utilizadas durante la próxima edición del encuentro, que se realizará el 13 y 14 de noviembre en San Carlos de Bariloche.

Como parte del acuerdo, las lonas que vestirán distintos espacios del evento serán recuperadas y transformadas en nuevos productos de merchandising. El proceso incorporará un sistema de trazabilidad, que permitirá conocer el recorrido del material desde su recuperación hasta su transformación y destino final.

“Lo más interesante de esta alianza es que el impacto no termina en reutilizar una lona. Mientras evitamos que ese material se convierta en residuo, también generamos trabajo para talleres y actores de la economía social local, y hacemos que ese valor vuelva a la comunidad, a través de las escuelas y organizaciones que recibirán los productos”, comenta Eugenia

Mindurry, impulsora del Patagonia Marketing Summit.

De la mano del proceso de trabajo de Elebé Circular, el merchandising producido será destinado a escuelas de la zona, mientras que también se evaluará la articulación con otras organizaciones y ONG de impacto de la región.

De residuo a recurso

La iniciativa se enmarca en el modelo desarrollado por Elebé Circular, proyecto nacido en San Juan y con alcance internacional, que busca transformar los residuos de la industria de la comunicación visual en nuevos recursos productivos bajo un enfoque de economía circular y triple impacto.

A partir de la experiencia de Elebé Producciones, empresa argentina con más de 16 años de trayectoria en la industria gráfica y publicitaria, el proyecto recupera lonas publicitarias fuera de uso y las incorpora a circuitos de valorización, trabajando junto a talleres locales y cooperativas de la economía social para convertirlas en nuevos productos.

La recuperación de las lonas del PMS permitirá así evitar que estos materiales se conviertan en residuos, generar nuevos productos,

activar trabajo en la economía social y documentar el impacto ambiental y social del proceso.

“Queremos transformar una lona que termina su vida útil como soporte de comunicación en un nuevo recurso, generar trabajo y, al mismo tiempo, poder demostrar qué pasó con ese material y cuál fue su impacto ambiental y social”, explican desde Elebé Circular.

El evento

Impulsado por Eugenia Mindurry, el PMS busca posicionar a la Patagonia como un espacio relevante dentro de la economía del conocimiento y generar conexiones entre profesionales, empresas, agencias, emprendedores, estudiantes y referentes nacionales e internacionales.

En ese contexto, el acuerdo con Elebé Circular busca que la sustentabilidad no sea solamente un tema de conversación dentro de la agenda del Summit, sino que también forme parte de la manera en que el propio evento gestiona sus materiales y su impacto.

Para Elebé Circular, el acuerdo representa también una oportunidad para llevar su modelo a nuevos territorios y demostrar cómo la economía circular puede

integrarse a industrias como la comunicación, el marketing y los eventos.

El proyecto fue recientemente distinguido por la Cámara de Comercio Suizo Argentina con el Premio Integral de Acciones Positivas 2026 y el Primer Premio en la categoría MiPyMES, temática Sustentabilidad Ambiental, por su modelo basado en economía circular, triple impacto, trazabilidad y criterios ESG.

Durante 2026, Elebé Circular también fue seleccionado por LSE Generate, el programa de innovación y emprendimiento de la London School of Economics and Political Science.

En agosto, además, fortaleció su presencia en el ecosistema de innovación y sustentabilidad de la Patagonia con su participación en el 2° Demo Day de la UdeSA Startup Competition 2026, dentro del vertical Energía & Sustentabilidad, realizado en el Polo Científico y Tecnológico de Neuquén, y en Experiencia Endeavor Patagonia.

Elebé Circular: elebecircular.com @elebecircular

Patagonia Marketing Summit: patagoniamktsummit.com

- ✓ Postes Eucaliptos
- ✓ Impregnados y Naturales
- ✓ Postes para techo
- ✓ Machimbres
- ✓ Tirantes de Pino
- ✓ Maderas de Álamo
- ✓ Materiales para Construcción
- ✓ 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

Visítanos

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

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

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 VENTA DE PINTURAS Y EQUIPOS

REGIÓN

Arroyito Country Club: cuatro décadas de golf a orillas

El club llegó a sus 18 hoyos y consolidó un espacio deportivo y residencial con el río Limay como marco único.

Hace más de cuatro décadas, un grupo de aficionados al golf comenzó a transformar un terreno de la región en una cancha. Primero fueron tres hoyos, luego seis y nueve, hasta llegar a los 18 que hoy conforman Arroyito Country Club. El crecimiento fue sostenido por el trabajo de socios y pioneros, que participaron incluso de las tareas de construcción y mantenimiento. Hoy, el club combina actividad deportiva, naturaleza y desarrollo residencial, mientras busca ampliar su convocatoria y fortalecer su vínculo con empresas y nuevos socios. En esta entrevista, Alfredo Sequeira, presidente de Arroyito Country Club, recorre esa historia y explica los desafíos que enfrenta la institución. El club tiene una extensa historia en la región.

¿Cómo fue su origen y cómo llega a la actualidad con tanta vigencia?

Arroyito Country Club fue fundado el 3 de Octubre de 1983. Es el sueño hecho realidad de un grupo de pioneros del golf que, con esfuerzo y una enorme pasión por este



deporte, hicieron posible la cancha y el complejo que hoy disfrutamos. Para mí, es lo más parecido a un paraíso.

La cancha se construyó paulatinamente: primero tuvo tres hoyos, después seis, luego nueve, hasta llegar a los 18 actuales, homologados por la Asociación Argentina de Golf. En ese proceso, socios, amigos y jugadores trabajaron juntos: levantaron piedras y residuos con sus propias manos, carpieron, sembraron y regaron como podían. Fue una verdadera epopeya, y hoy tenemos la obligación de conservar y mejorar ese legado todos los días.

Esa historia tiene nombres y apellidos. Sin pretender hacer una lista completa, quiero mencionar a familias y pioneros como Ros, Robeglia, Tapatá, Carnicero, Robiglio y Davel, entre muchos otros. Quienes ya no están y quienes aún nos acompañan son pilares fundamentales de esta obra.

¿Con qué infraestructura cuenta hoy el club? ¿Cuántos hoyos tiene la cancha, qué otras instalaciones y servicios ofrece y cuántos socios activos hay?

La cancha tiene 18 hoyos y fue una de las primeras de esa extensión en la Patagonia. Es un campo muy arbolado, con numerosas variedades de pinos, eucaliptos añosos y nogales de notable producción. Durante gran parte del año, los fairways presentan un verde intenso y, como suelen decir muchos visitantes, parecen un “colchón de césped”. Los greens, además de muy cuidados, ofrecen un desafío atractivo para jugadores de distintos niveles.

El club dispone de un driving range estratégicamente ubicado, que permite practicar golpes largos, y de un putting green. También cuenta con un club house de construcción tradicional, servicio de restobar, sanitarios recientemente mejorados y los servicios habituales para la práctica del golf.

Fuera de lo estrictamente golfístico, posee una cancha de tenis y otra de usos múltiples, ambas con piso de cemento, actualmente en proceso de reparación y mejora.

Se suma una pileta de natación de muy buenas dimensiones, habilitada durante la temporada estival. Por su cercanía con el río Limay, el predio cuenta además con costa y acceso al río, un entorno ideal para disfrutar de la naturaleza y practicar la pesca, con presencia de salmónidos y otras especies. Actualmente, el club tiene alrededor de 110 socios activos: 87 propietarios y el resto adherentes.

¿Qué perfil tiene el socio de Arroyito? ¿Es mayoritariamente de la zona o viene también de Neuquén capital y del Alto Valle?

El socio de Arroyito es, en general, golfista y mayoritariamente de la zona. Se destaca la presencia de propietarios de Cutral Co, Plaza Huincul y Zapala, aunque también contamos con socios de Neuquén capital y Cipolletti. Entre los adherentes se observa una distribución similar.

Además, cada vez más propietarios eligen Arroyito como residencia permanente, y no solo como lugar de fin de semana, como ocurría con mayor frecuencia años atrás.

¿Organizan torneos propios o forman parte de algún circuito de golf? ¿Qué competencias recibieron en los últimos años?

Organizamos torneos propios y también participamos en distintos circuitos, una actividad que crece año tras año. Entre las competencias tradicionales se destacan los torneos Apertura, Aniversario y Clausura. A ellos se suman nuevos encuentros, como el próximo Torneo de Damas del Valle, que ya trascendió los límites geográficos del valle y se disputará el 3 de octubre de este año.

En el fin de semana del 1 de mayo se realizó la primera edición del Torneo Pioneros, impulsado por socios profundamente comprometidos con el club. Participaron jugadores de distintos puntos del país, además de visitantes de Chile y España. Gracias al aporte de los patrocinadores, al trabajo de los empleados y al esfuerzo conjunto de los organizadores y del club, el torneo tuvo un resultado extraordinario y contribuyó a dar mayor

del Limay



visibilidad a Arroyito dentro y fuera del país. La segunda edición ya se está organizando para 2027.

También en mayo recibimos una fecha del Circuito del Vino. Además de los premios locales, el ganador de cada categoría obtuvo la posibilidad de participar en la final de Salta, cuyo premio principal es un viaje para jugar en Europa. Asimismo, fuimos sede de la segunda edición del Desafío del Valle, competencia por equipos entre cinco de los principales clubes de la región. La organización fue muy exitosa y Arroyito se consagró campeón por segundo año consecutivo.

Nuestra aspiración es continuar organizando torneos de jerarquía y sumarnos a nuevos circuitos. En esa línea, estamos avanzando en la realización de una competencia nacida en Tres Arroyos, que promete una convocatoria importante y ya cuenta con más de 40 jugadores confirmados de esa ciudad.

Arroyito es una de las varias canchas de la Confluencia. ¿Cómo es la relación con los otros clubes de la región y qué distingue a esta cancha de las demás?

Los clubes del valle mantenemos una relación fluida, cordial y de colaboración permanente. Contamos con grupos de trabajo conjuntos y coordinamos el calendario para evitar superposiciones entre los torneos más importantes. Esa cooperación también se refleja en la organización del torneo interclubes por equipos.

A Arroyito lo distingue, ante todo, su entorno natural. La cancha limita con uno de los brazos principales del río Limay y varios hoyos se juegan muy cerca del agua, con un paisaje único. A esto se suma el enorme esfuerzo de un plantel reducido de empleados que siente el club como su casa y trabaja todos los días para mantenerlo en las mejores condiciones. Para nosotros, Arroyito es verdaderamente un paraíso.

El golf tiene fama de ser un espacio donde también se hacen negocios. Con el crecimiento de la actividad energética en la provincia, ¿notaron cambios en el movimiento del club, en el interés de las empresas o en el tipo de eventos que les solicitan?

Es cierto que el golf ofrece un ámbito propicio para generar vínculos profesionales y oportunidades de negocios. El crecimiento de la actividad energética en la provincia ya comienza a influir, aunque los cambios más importantes todavía no se perciben en la dimensión que esperamos.

Creemos que una mayor difusión del complejo, como la que permite esta publicación, puede contribuir a que más neuquinos y empresas conozcan Arroyito. A pesar de su trayectoria y sus cualidades, el club aún no tiene en la provincia el nivel de conocimiento que merece.

¿Qué desafíos implica hoy sostener un club de estas características en la región?

Los desafíos son muchos, pero los principales están vinculados con los costos de mantenimiento y operación. En una región de escasas precipitaciones, una cancha de golf necesita un sistema de riego de gran capacidad; sin él, el campo se deterioraría rápidamente. Esto representa un consumo energético muy importante, sobre todo durante el verano. Después de los salarios y las cargas sociales, la energía es uno de los mayores gastos del presupuesto.

El club no cuenta con una tarifa preferencial. Por eso estamos trabajando en un proyecto de generación eléctrica mediante paneles



solares, que esperamos poder concretar. También enfrentamos una carga impositiva elevada. Estamos abordando esas obligaciones con responsabilidad y con el acompañamiento de nuestros socios, en particular de los propietarios.

¿Hacia dónde quieren llevar el club en los próximos años? ¿Cómo imaginan el futuro de Arroyito?

Arroyito no es solamente un club deportivo: también es un country con un desarrollo residencial que queremos potenciar. Junto con el Consorcio de Copropietarios trabajamos para promover los terre-

nos disponibles y atraer a nuevas familias que quieran vivir en este entorno que consideramos nuestro paraíso.

Al mismo tiempo, buscamos profundizar la organización de torneos relevantes y convocar a empresas interesadas en difundir sus productos y servicios a través del golf. Ese acompañamiento puede ayudarnos a crecer y a ofrecer cada vez mejores prestaciones a nuestros socios, cuidando al mismo tiempo los costos.

Queremos que Arroyito sea una referencia no solo por la calidad de su cancha de golf, sino también como un lugar elegido para disfrutar, compartir y vivir.

Ahora, el desafío de Arroyito Country Club es sostener esa identidad y, al mismo tiempo, abrir nuevas puertas para que más jugadores, familias y empresas encuentren en allí un lugar para quedarse y para disfrutar.

Contacto
Alfredo Sequeira
Presidente de Arroyito Country Club
+54 9 299 4515782
arroyitocountryclub.com.ar

PG 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

artegraf
IMPRESOS DE CALIDAD

40 años
Imprimiendo tus ideas

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

DESARROLLO PERSONAL

El poder del bien decir y el cultivo del lado opuesto

El liderazgo yóguico propone transformar pensamientos y emociones a través de la palabra consciente.

Cultivar el lado opuesto es una de las herramientas yóguicas más poderosas. Es utilizada para transformar la dinámica de pensamientos, emociones y conductas inadecuadas.

Debido a que la mente funciona por patrones repetitivos y desde ese nivel afecta a las emociones y a las acciones conscientes o inconscientes, comenzar el cultivo de lo opuesto a nivel de pensamientos tiene un impacto de mayor alcance en los diferentes aspectos del Ser.

Existen estudios psicológicos y neurocientíficos que respaldan que los seres humanos procesan e intercambian información mayormente negativa y de escasez, un fenómeno conocido como el sesgo de negatividad. Por lo que observar las palabras y frases que se utilizan en la comunicación inter-

na y externa es un buen punto de partida para aplicar el cultivo de lo opuesto y transformar el "mal decir" en "bien decir".

El poder del bien decir

El poder del "bien decir" (bendecir) en el liderazgo y gestiones corporativas radica en la capacidad de transformar la realidad, la identidad y la energía de un equipo a través de la palabra consciente.

Etimológicamente, bendecir proviene del latín bene dicere, que significa literalmente "hablar bien de algo o de alguien". Subhāṣita es su correspondencia en sánscrito, significando "habla elocuente, sabia y constructiva". En el liderazgo yóguico, bendecir es el acto de invocar el potencial esencial de una persona o situación mediante la palabra, que se traducirá en acción.

Aplicación en 3 pasos:

- Pausar y observar: Darse cuenta de que se está emitiendo un juicio negativo, sintiendo envidia o respondiendo con rabia hacia

alguien. Reconocer que la mente está bajo el efecto de una distorsión.

- Frenar el impulso: Decidir no alimentar ese mal pensamiento. No dejar que el pensamiento negativo se traduzca en palabras o acciones destructivas.

- Conectar con lo opuesto: Sustituir el pensamiento negativo por una bendición genuina. Agradecer lo que ya se tiene, lo virtuoso de uno mismo y de cada situación. Responder con humildad, modestia y verdad de manera amable.

Transformando la cultura

El entrenamiento en el "bien decir" (Subhāṣita) desde la perspectiva del liderazgo yóguico no es un ejercicio ingenuo ni optimismo superficial. Es, por el contrario, una estrategia de alta precisión para el rendimiento sostenible.

Cuando un líder asume la responsabilidad consciente de sus palabras y elige bendecir —es decir, hablar para bien e invocar el potencial más alto de su equipo—,

opera una transformación profunda en la estructura misma de la empresa.

Al erradicar el miedo y sustituirlo por el reconocimiento de las fortalezas individuales, el lenguaje deja de ser una herramienta de control para convertirse en un activador de vitalidad e innovación.

El resultado final de este enfoque es la creación de una organización ecuánime, resiliente y altamente integrada. En este ecosistema saludable, el éxito financiero y el cumplimiento de las metas comerciales dejan de ser una obsesión desgastante para transformarse en la consecuencia natural, fluida e inevitable de un equipo humano que trabaja con propósito, se siente profundamente reconocido y es liderado desde la impecabilidad de la palabra.

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

VACA MUERTA

Neuquén fortalece la medición de metano

Más de 450 profesionales participaron de un encuentro que reunió al Estado, empresas y universidades.

Vaca Muerta consolidó un nuevo espacio de articulación para abordar la reducción de las emisiones

de metano asociadas al crecimiento de la actividad hidrocarburífera.

Más de 450 profesionales participaron de las dos jornadas de Vaca Muerta Metano Near Zero 2026, realizadas en el Centro de Convenciones Domuyo y el Polo Científico Tecnológico de Neuquén. El encuentro reunió a equipos

técnicos provinciales, empresas operadoras, organismos internacionales, universidades y especialistas en medición, reporte y verificación de emisiones.

Durante la primera jornada participaron YPF, Total Austral, Shell, Vista y Pampa Energía, que presentaron experiencias vinculadas

con descarbonización, eficiencia operativa y gestión del metano.

El encuentro cerró con el objetivo de fortalecer las capacidades técnicas necesarias para medir, gestionar y reducir las emisiones de metano con información trazable y resultados verificables, para minimizar el impacto de la actividad.

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)