



04

AOG PATAGONIA 2026

La industria redefine su estrategia de crecimiento

La AOG reunió los proyectos que marcarán el futuro energético. Desde el desarrollo no convencional hasta el midstream y el salto exportador, las empresas presentaron sus planes para la próxima etapa de Vaca Muerta.

16 | EXTREMOS CLIMÁTICOS

El Niño desafía a Vaca Muerta

Por qué las empresas deben actualizar sus criterios de diseño y prepararse para un nuevo escenario.

22 | TRANSPORTE

Taraborelli refuerza su apuesta al sector

La firma presentó camiones especializados para la industria y destacó las opciones de financiación.

20 | CAPITAL HUMANO

Atraer talento en un mercado exigente

En petróleo, gas y minería, la competencia por perfiles especializados exige procesos ágiles.

22 | ACTIVOS

Monitoreo de ductos y mantenimiento

Molepigs suma nuevas tecnologías de inspección. Además refuerza su área de servicios.



AxionLift



AOG PATAGONIA 2026

Milei defendió el RIGI y planteó extenderlo a la economía

Afirmó que el régimen ya reúne proyectos anunciados por más de US\$ 210.000 millones, de los cuales el 45% son del O&G.

El presidente Javier Milei defendió el Régimen de Incentivo para Grandes Inversiones (RIGI) y planteó que sus condiciones deberían extenderse, con el tiempo, al conjunto de la economía argentina. Durante su discurso en la Expo Argentina Oil & Gas (AOG) Patagonia 2026, realizada el lunes en el Espacio DUAM de Neuquén, presentó al esquema como una herramienta para atraer capitales y consolidar proyectos productivos de gran escala.

Según los datos que expuso el mandatario, el régimen ya reúne anuncios de inversión por más de US\$ 210.000 millones. De ese total, el 45% corresponde a iniciativas vinculadas con el petróleo y el gas, en un contexto de expansión de Vaca Muerta y de nuevos proyectos de infraestructura energética. Milei rechazó los cuestionamien-

tos sobre el costo fiscal de los incentivos. Sostuvo que los beneficios tributarios no representan una pérdida de recaudación cuando se aplican a inversiones que, sin esas condiciones, no se concretarían. “Un proyecto que no existe no paga ningún impuesto”, argumentó.

El Presidente también vinculó el funcionamiento del RIGI con la previsibilidad jurídica. Según planteó, los proyectos que requieren grandes desembolsos y períodos prolongados de recuperación necesitan reglas estables que no queden sujetas a cambios de orientación política.

En ese sentido, anticipó una transformación más amplia del marco económico. “En algún momento va a haber una convergencia, la economía va a converger al RIGI”, afirmó. Su planteo apunta a que el resto de las actividades productivas adopte condiciones similares a las previstas por el régimen para los grandes inversores.

Durante el discurso, Milei destacó además la adhesión de Neuquén y

reconoció al gobernador Rolando Figueroa por respaldar la iniciativa. La provincia ocupa un lugar central en esa estrategia por el desarrollo de los hidrocarburos no convencionales y la expansión de las inversiones asociadas a Vaca Muerta.

La defensa del RIGI quedó así ligada a una definición más amplia del programa económico: atraer capital privado mediante incentivos, reducir trabas regulatorias y sostener condiciones de inversión en el largo plazo.

Rechazo a la devaluación

El presidente rechazó los planteos que reclaman una devaluación para mejorar la competitividad y sostuvo que el crecimiento de las exportaciones permitirá aumentar el ingreso de dólares a la economía argentina. Durante su discurso en la AOG Patagonia 2026, realizada en Neuquén, afirmó que la expansión de los sectores energético, minero y agroindustrial modificará la dinámica cambiaria.

“Un dólar más bajo es el reflejo

de un país que genera más dólares que los que consume”, sostuvo el mandatario. En ese sentido, cuestionó la idea de que una depreciación del peso sea una herramienta necesaria para impulsar las ventas externas y afirmó que, a mediano y largo plazo, ese camino empobrece a la población.

Como alternativa, Milei planteó que la competitividad debe construirse mediante una reducción de impuestos, regulaciones e infraestructura más eficiente, además de menores costos internos, en particular los vinculados con la energía.

El Presidente señaló que los proyectos de exportación de petróleo y gas, junto con el desarrollo minero, incrementarán el flujo de divisas. También vinculó esa perspectiva con la estabilidad macroeconómica y la política de acumulación de reservas.

Según su planteo, la Argentina atraviesa un cambio de modelo: dejar de depender de las importaciones energéticas para convertirse en un proveedor internacional de hidrocarburos.

GRANDES PROYECTOS EXIGEN GRANDES EQUIPOS

3CX PLUS

ENTREGA INMEDIATA
FINANCIAMIENTO PROPIO Y BANCARIO
PLANES A MEDIDA



COTIZÁ TU
PRÓXIMO JCB

AxionLift JCB



Escaneá
y consultá!

AxionLift

f /axionlift @_axionlift + axionlift.com +54 9 299 604-8137 / 0800 555 0202

AOG PATAGONIA 2026

Milei puso el foco en los proyectos exportadores

Destacó las obras del oleoducto Vaca Muerta Oil Sur y los planes para exportar gas natural licuado a Europa.



Karana Yoga
PARA EMPRESAS

Vitalidad
Bienestar
Creatividad

Clases
Talleres
Retiros

54 9 299 504 3058
escuelakarana.com

Contacta a
Prof. Silvina Pirola

El presidente Javier Milei presentó en Neuquén una serie de proyectos que, según sostuvo, permitirán ampliar la capacidad exportadora de petróleo y gas de la Argentina. Durante su discurso en la Expo Ar-

gentina Oil & Gas (AOG) Patagonia 2026, vinculó las nuevas inversiones en infraestructura con el objetivo de consolidar al país como proveedor de energía para los mercados internacionales.

Uno de los anuncios destacados fue el avance del oleoducto Vaca Muerta Oil Sur (VMOS). Milei señaló que las dos monoboyas destinadas a la terminal marítima de Punta Colorada, en Río Negro, llegaron a la región y serán instaladas para permitir la carga de crudo en alta mar por parte de grandes buques petroleros.

Según las cifras que expuso, la obra demandará unos US\$ 3.000 millones y permitirá generar exportaciones por alrededor de US\$ 15.000 millones anuales.

El mandatario también anticipó que el año próximo comenzaría la exportación de gas natural licuado (GNL) a Europa mediante un buque de licuefacción ubicado frente al golfo San Matías. De acuerdo con su discurso, el gas de Vaca Muerta tendrá como destino Alemania, en el marco de un contrato

superior a los US\$ 7.000 millones. A ese proyecto se sumó Argentina LNG, una iniciativa impulsada por YPF junto con la italiana ENI y XRG, de los Emiratos Árabes Unidos. Milei estimó una inversión de US\$ 51.000 millones, la creación de hasta 40.000 puestos de trabajo y exportaciones anuales por hasta US\$ 10.000 millones.

El Presidente contrastó estos planes con la etapa en que el país necesitaba importar cargamentos de gas durante los meses de invierno.

Sostuvo que el desarrollo de Vaca Muerta y la ampliación de la infraestructura permitirán aumentar el ingreso de divisas y profundizar el crecimiento de las exportaciones.

En ese marco, defendió la participación privada en las obras de infraestructura y mencionó la concesión de 9.000 kilómetros de rutas nacionales. Según planteó, el capital privado tendrá un papel central en el desarrollo de los proyectos energéticos y de transporte que acompañarán la expansión productiva.

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

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

MUEBLES A MEDIDA PARA USO RESIDENCIAL Y COMERCIAL





 **DIDOAMOBILAMIENTOS** **2996265736**

AOG PATAGONIA 2026

Chevron busca triplicar su producción en Argentina

Ana Simonato destacó el crecimiento de la compañía y los planes para El Trapial y el Hub Norte de Vaca Muerta.

Chevron alcanzó una producción de alrededor de 100.000 barriles diarios en Argentina, al considerar su participación en distintos proyectos, y busca triplicar ese volumen. Así lo afirmó

su country manager, Ana Simonato, durante la AOG Patagonia 2026, donde repasó los planes de expansión de la compañía.

Chevron inició sus operaciones en el país en 1999, con el desarrollo convencional de El Trapial, y en 2013 se asoció con YPF para avanzar en Loma Campana, uno de los primeros grandes desarrollos de shale en Vaca Muerta.

Simonato destacó el vínculo con la petrolera argentina y el aporte de la experiencia de Chevron en Estados Unidos. "Hemos podido traer y compartir muchos de nuestros aprendizajes del Permian", señaló.

El Trapial y el Hub Norte

La compañía concentra parte de su estrategia en El Trapial, donde opera y busca profundizar el desarrollo no convencional. Durante este año, además, presentó su solicitud de adhesión al Régimen de Incentivo para Grandes Inversiones (RIGI). "Argentina se posiciona muy fuerte porque ciertamente las condiciones ahora están da-

das para las inversiones a largo plazo", afirmó Simonato.

Otro de los ejes es el desarrollo del Hub Norte de Vaca Muerta, una zona que presenta desafíos diferentes a los del sector sur, debido a una menor disponibilidad de infraestructura y servicios.

Chevron trabaja en esa región junto con Tecpetrol, Pluspetrol, YPF y otras compañías. Según la ejecutiva, ampliar la infraestructura de transporte será determinante para acompañar el crecimiento de la producción.

"La parte de midstream va a ser muy importante, no solamente para poder mover el petróleo, sino también para poder mover el gas", explicó. En ese frente, la compañía trabaja junto con TGS.

Simonato también destacó la evolución de los volúmenes de Chevron durante el último año. La empresa había proyectado superar los 30.000 barriles diarios y cerró 2025 en unos 40.000 barriles diarios de producción propia operada.



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

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

optica senso
UN NUEVO CONCEPTO EN OPTICA

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

DIVISIÓN INDUSTRIAL

FITWELL Vatro 02

FITWELL Trai COLOR 01

FITWELL Thega COLOR 02

FITWELL RX50 COLOR 02

Vatro 01 FITWELL

Trai COLOR 02 FITWELL

Thega COLOR 01 FITWELL

Eagle 3M

www.opticasenso.com
facebook.com/SensoOptica

CERTIFICACIÓN EN 166:2011

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

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



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



AOG PATAGONIA 2026

TotalEnergies pondera los proyectos de gas seco

Sergio Mengoni destacó el potencial de Vaca Muerta y anticipó desarrollos offshore y onshore en Tierra del Fuego.

El director general de Total Austral y Country Chair de TotalEnergies en Argentina, Sergio Martín Mengoni, destacó el potencial de crecimiento de la producción de gas y petróleo y planteó

la necesidad de generar condiciones para acelerar los proyectos de gas seco de Vaca Muerta.

Durante la AOG Patagonia 2026, el ejecutivo repasó la estrategia de la compañía, que combina operaciones en Neuquén con desarrollos convencionales y offshore en Tierra del Fuego, además de proyectos exploratorios.

En Tierra del Fuego, TotalEnergies prevé avanzar con un desarrollo offshore que contempla inicialmente entre tres y cinco pozos submarinos conectados a plataformas existentes. El proyecto incorporará cabezas de pozo 100% eléctricas y apunta a sumar nuevos volúmenes de gas.

La compañía también evalúa nuevos pozos onshore en sus bloques de la provincia. "Arrancaremos con tres a cinco pozos onshore", anticipó Mengoni, aunque aclaró que todavía deben completarse estudios.

Actualmente, TotalEnergies y sus socios aportan desde Tierra del Fuego alrededor del 15% del gas producido en Argentina. Para el

ejecutivo, el desarrollo convencional mantiene un papel estratégico junto con el crecimiento de Vaca Muerta.

Uno de los ejes de la exposición fue el futuro del gas seco. Mengoni sostuvo que el aumento de la producción de petróleo generará mayores volúmenes de gas asociado, pero advirtió que eso no reemplazará la necesidad de desarrollar yacimientos específicamente gasíferos.

En ese escenario, mencionó a Aguada Pichana como una de las áreas donde TotalEnergies busca incrementar su capacidad de producción.

"Va a venir muchísimo gas asociado de los yacimientos de petróleo, pero creo que es importante no olvidarse del dry gas", afirmó. Mengoni consideró que la demanda argentina seguirá creciendo y que el gas seco será necesario para complementar el abastecimiento. "Es importante que le demos algún tipo de incentivo también al dry gas para que el desarrollo siga siendo competitivo", sostuvo.



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



Impulsamos 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





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



AOG PATAGONIA 2026

PAE apuesta a recuperar Cerro Dragón

Marcos Bulgheroni proyectó que Argentina estará entre los diez mayores productores de gas del mundo en diez años.

El máximo ejecutivo de Pan American Energy (PAE), Marcos Bulgheroni, afirmó que Argentina estará entre los diez mayores productores de gas del mundo en los próximos diez años. Durante

la AOG Patagonia 2026, también detalló la estrategia de la compañía para recuperar producción en Cerro Dragón, su yacimiento histórico en el Golfo San Jorge.

“Lo que vos tenés ahí es la gestión de la abundancia y no la gestión de la escasez”, sostuvo.

Según explicó, el crecimiento del gas abre oportunidades para industrias intensivas en energía, como los fertilizantes y los centros de datos.

Sobre el proyecto de exportación de gas natural licuado (GNL) con buques flotantes, que lidera PAE junto con YPF, Harbour, Golar y Pampa, adelantó que el buque Hilli Episeyo llegará en junio de 2027. La producción comenzaría hacia fines de septiembre u octubre de ese año.

En Cerro Dragón, un yacimiento de unos 3.500 kilómetros cuadrados en Chubut, la compañía busca revertir la declinación mediante tres líneas de trabajo.

La primera es la incorporación de tecnología para monitorear

más de 6.000 activos. Actualmente utiliza casi 20 drones equipados para tomar imágenes convencionales y térmicas, que luego son analizadas con inteligencia artificial para detectar fallas y organizar intervenciones.

El segundo eje es un proyecto de recuperación terciaria de US\$1.200 millones. Incluye 22 plantas de polímeros, unos 100 pozos nuevos y 600 intervenciones. La iniciativa busca mejorar el desplazamiento del petróleo y apunta a recuperar al menos 50 millones de barriles y alrededor de 30 BCF de gas.

La tercera línea es el desarrollo no convencional de la formación D-129. Bulgheroni aseguró que PAE ya produce shale gas en el Golfo San Jorge y trabaja en una nueva estrategia de fractura adaptada a las características de la roca.

La compañía prepara una rama horizontal de 2.500 metros para un tercer pozo. “Estoy convencido de que se va a desarrollar una nueva cuenca no convencional en el Golfo San Jorge. No va a ser Vaca Muerta igual”, concluyó.

ESTUDIO JURÍDICO

ABOGADOS

Dr. Antigua Ruben Omar
Dr. Morales Oscar Isaias

- ♦ 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

CPEC

Listos Para Actuar

Competencias técnicas para una industria más segura.



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 abordo, espejos calefaccionados con regulación eléctrica, espejo frontal, asiento neumático regulable.

Mercedes-Benz
Camiones de confianza.



Taraborelli Concesionario Oficial. Casa Central: Ruta de Circunvalación & Casimiro Gómez - Neuquén.

Tel: 0810-122-1700 Sucursal: Luis Piedra Buena 5950 - San Carlos de Bariloche. Tel: (294) 4369004

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

AOG PATAGONIA 2026

Marín anticipó un fuerte crecimiento de YPF

El presidente de YPF proyectó una expansión de la producción y defendió las inversiones en infraestructura.

Horacio Marín, presidente y CEO de YPF, participó de la Expo Argentina Oil & Gas (AOG Patagonia 2026), donde expuso las perspectivas de crecimiento de la compañía y de la industria hidrocarburífera.

Durante su participación en el espacio Encuentro con los CEOs, anticipó que la producción de Vaca Muerta podría superar las proyecciones actuales, destacó los proyectos de exportación y advirtió sobre la necesidad de preparar e incorporar trabajadores para acompañar la expansión.

Marín sostuvo que la Argentina está cerca de alcanzar el millón de barriles diarios de petróleo y afirmó que ese objetivo podría concretarse antes de lo previsto. En el caso de YPF, señaló que la producción propia se ubicaba en torno de los 248.000 barriles diarios, cerca de la meta de 250.000 barriles que

la empresa había comprometido para fines de 2026.

El directivo consideró que Vaca Muerta tiene potencial para alcanzar niveles de producción superiores a los que se proyectaban inicialmente. Aunque mencionó como objetivo posible los dos millones de barriles diarios, aclaró que llegar a ese volumen requerirá inversiones sostenidas y una ampliación de la infraestructura de transporte.

Como indicio de ese crecimiento, mencionó que distintas compañías ya solicitan mayor capacidad para evacuar la producción. En particular, señaló que se analiza acelerar la ampliación del oleoducto Vaca Muerta Oil Sur (VMOS), con el objetivo de llevar su capacidad hasta un millón de barriles diarios.

Marín explicó que el desarrollo no convencional requiere inversiones continuas para compensar la declinación natural de los pozos. Por eso, sostuvo que el aumento de la producción demanda más actividad, equipos y mano de obra.



Según sus estimaciones, sostener el crecimiento de Vaca Muerta implicará desembolsos anuales de gran magnitud.

Exportaciones de GNL e infraestructura

Otro de los ejes de su exposición fue el desarrollo de proyectos de gas natural licuado (GNL). Marín indicó que la inversión total estimada para los proyectos vinculados con Argentina LNG, incluida una expansión prevista para el año próximo, asciende a unos US\$ 76.000 millones. De ese monto, US\$ 51.000 millones corresponden a la etapa actual y otros US\$ 25.000 millones a la expansión.

El ejecutivo destacó la asociación con la italiana ENI y la emiratí XRG

—mencionada en la transcripción como ADNOC— y atribuyó el avance de los proyectos a la combinación de recursos, infraestructura, experiencia técnica y condiciones para atraer inversiones. También adelantó que el 26 de noviembre sería una fecha prevista para la firma de acuerdos vinculados con el desarrollo.

Entre las obras previstas, mencionó una planta de separación de líquidos en Neuquén, que describió como varias veces más grande que la mayor instalación de ese tipo existente en el país. El esquema contempla el transporte de hidrocarburos hacia Río Negro, donde se proyecta una planta de acondicionamiento de 170 hectáreas y la infraestructura portuaria necesaria para exportar los productos.

Marín sostuvo que estos desarrollos permitirían ampliar la presencia argentina en los mercados internacionales de hidrocarburos y derivados. También destacó el trabajo conjunto entre YPF y sus socios para estructurar los proyectos y cerrar acuerdos comerciales y técnicos.

EC

ELECTRONICA Y COMUNICACIONES S.R.L.

SI NO SE COMUNICAN NO PRODUCEN

En operaciones críticas, la comunicación no es opcional

WWW.EYCSRL.COM

MOTOROLA

EC

EC

Seguinos

EyC Electronica y Comunicaciones



¡TU AHORRO, NUESTRO COMPROMISO!



ALIMENTOS | BEBIDAS | LIMPIEZA
Neuquén, Patagonia Argentina



AOG PATAGONIA 2026

Las transportistas de gas apuestan a la inversión privada

TGN proyecta nuevos gasoductos y TGS avanza con obras por más de US\$3.000 millones.

Las principales transportistas de gas de Argentina proyectan ampliar la red troncal mediante esquemas de financiamiento privado. Durante la AOG Patagonia 2026, Horacio Pizarro, CEO de TGN,

y Oscar Sardi, de TGS, presentaron sus proyectos para evacuar la producción de Vaca Muerta y responder a la demanda local y regional.

Pizarro destacó el cambio en el sistema de transporte por la caída de las importaciones desde Bolivia, cuya producción pasó de unos 60 millones de metros cúbicos diarios hace una década a 25 millones actualmente. Argentina, que importaba unos 10 millones de metros cúbicos diarios hace tres años, hoy compra apenas uno.

TGN avanza con el Gasoducto Manuel Belgrano, una traza de unos 750 kilómetros entre Tratayén, Neuquén, y La Carlota, Córdoba. Tendrá una capacidad inicial de 13 millones de metros cúbicos diarios y, si se cumplen los plazos previstos, estará listo en abril de 2029. Para definir la inversión, la empresa solicita contratos de transporte a 12 años y el prepagado del 40% de un contrato de diez años.

La compañía también busca ampliar la capacidad del Gasoducto Norte de 15 a 29 millones de metros cúbicos diarios. Además,

proyecta activar el Gasoducto Argentino del Lito, de unos 200 kilómetros, para abastecer proyectos mineros de la Puna.

Por su parte, TGS trabaja en la ampliación del Gasoducto Perito Moreno, que deberá estar operativa el 1 de mayo. La empresa vendió toda la capacidad prevista, de 14 millones de metros cúbicos diarios, mediante contratos que incluyen prepagos. También analiza sumar hasta seis millones adicionales.

El segundo proyecto de TGS es una planta de separación de líquidos de gas natural, con una inversión superior a US\$3.000 millones y financiamiento bajo el Régimen de Incentivo para Grandes Inversiones (RIGI).

El complejo procesará 43 millones de metros cúbicos diarios de gas rico e incluirá gasoductos, una planta de fraccionamiento, almacenamiento y un puerto en Bahía Blanca.

Según Sardi, la iniciativa permitirá generar más de US\$1.200 millones en exportaciones y empleo directo e indirecto en cuatro provincias.

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

PATAGONIA MARKETING SUMMIT

BARIOCHE PATAGONIA ARGENTINA
HOTEL SHERATON

Avalan

FEBA
Cámara de Comercio Bariloche
BARIOCHE BUREAU
B
MUNICIPIO BARIOCHE
RN
Gobierno Río Negro

Acompañan

SHERATON
börrega
CACE
M



El socio ideal de la industria

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

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

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

ZAPATA GOMA

NEUQUEN

CASA CENTRAL

☎ 299-522-2254



ACCESORIOS REPUESTOS

DON CARLOS

TALLER BULONERÍA

- 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)

EL NIÑO Y VACA MUERTA

Los desafíos ambientales de una temporada de extremos

Gustavo Altuna, titular de SG2 Consultores, analiza cómo podría influir sobre las cuencas y la infraestructura petrolera.

colocar la variabilidad climática en el centro de la agenda ambiental y productiva.

Los pronósticos internacionales anticipan un evento de gran intensidad, aunque sus consecuencias no serán iguales en todos los territorios ni pueden predecirse con absoluta certeza.

En una región extensa y diversa como Vaca Muerta, las condiciones cambian considerablemente entre la cordillera, las cuencas de los ríos Neuquén y Colorado y las zonas áridas de la meseta donde se concentra buena parte de la actividad hidrocarburífera.

Para comprender los posibles impactos y conocer cuáles deberían ser las prioridades de prevención, Energía Patagonia conversó con Gustavo Altuna, titular de SG2 Consultores y especialista en ges-

ción y evaluación ambiental.

¿Qué efectos de El Niño podrían sentirse en Vaca Muerta y cómo pueden cambiar según cada lugar?

Este año se habla mucho de un "Súper Niño" y, en este caso, el término está bien utilizado. No es una categoría oficial, pero suele emplearse para describir eventos de gran intensidad.

Según la Administración Nacional Oceánica y Atmosférica de Estados Unidos, NOAA, existe una probabilidad muy elevada de que el fenómeno alcance una intensidad excepcional durante el último trimestre del año. La propia institución aclara que esto incrementa las probabilidades de observar impactos asociados con El Niño, pero no significa que necesariamente vayan a producirse de la misma manera en todas partes.

Que sea un evento "súper" no quiere decir que todo será extremo en cada punto del territorio. Desde SG2 trabajamos con esa lógica: analizamos escenarios po-

sibles y niveles de riesgo, no certezas absolutas.

En nuestra región, uno de los lugares donde El Niño puede manifestarse con mayor claridad es la cordillera. Los investigadores del IANIGLA-CONICET vienen mostrando desde hace años que los períodos de El Niño suelen estar relacionados con mayores nevadas y, posteriormente, con un aumento de los caudales durante el deshielo.

Esto tiene una relación directa con Vaca Muerta porque los ríos Neuquén y Colorado nacen en la cordillera y atraviesan zonas vinculadas con la actividad productiva.

En la meseta, donde se encuentran muchos de los pozos e instalaciones, el escenario es diferente. Allí pueden producirse tormentas intensas sobre suelos secos, con escasa vegetación y poca capacidad de absorción. Por eso no existe una única respuesta: no enfrentan los mismos riesgos una locación ubicada en plena meseta que una instalación situada cerca de un río, un mallín o un cauce temporal.

Si aumentan las lluvias o crecen los ríos, ¿qué riesgos ambientales pueden aparecer?

En una zona árida como la nuestra, muchas veces el problema no está en la cantidad total de lluvia acumulada durante el año, sino en cuánto llueve en un período muy corto. Una tormenta de una hora puede causar más daños que un mes completo de precipitaciones suaves.

Cuando cae una gran cantidad de agua sobre un suelo seco y con poca cobertura vegetal, el escurrimiento es muy rápido. El agua arrastra tierra, genera erosión, abre cárcavas y puede transformar en verdaderos torrentes a los cañadones.

Si esto sucede cerca de instalaciones petroleras, pueden presentarse distintas situaciones: desplazamiento de sedimentos hacia arroyos y ríos, exposición de cañerías, desbordes de piletas o recintos de contención y movilización de suelos contaminados que todavía no fueron remediados. (Continúa en página 18)

BOMBAS CIMMA S.A.S



NOSOTROS

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

BOMBAS

KIT DE REPARACIÓN

una bomba de por vida con solo cambiar el interior.



DATOS

DE CONTACTO



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



ventas@bombascimmasas.com
administración@bombascimmasas.com



www.bombascimmasas.com



bombas_cimma

SERVICIOS

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

DESAGOTE RAPIDITO®

SOLUCIONES RÁPIDAS,
RESPONSABLES Y CONFIABLES.

TRANSPORTE DE RESIDUOS ESPECIALES

EN NEUQUÉN Y RÍO NEGRO

+15 AÑOS
DE EXPERIENCIA
Y COMPROMISO

Escríbenos a nuestro
whatsapp
y hablemos.

SERVICIO HABILITADO
Categorías: Y7 - Y8 - Y19
Buscáenos en el M.E.R.E.

Carga, transporte y descarga de residuos líquidos y semisólidos con camión atmosférico.

Desagote de piletas, pozos ciegos y cámaras sépticas.

Destape de cañerías.

Compromiso con el medioambiente.

GESTIÓN AMBIENTAL
IR 14000-9283
IRAM-ISO 14001:2015

RECONOCIDA CERTIFICACIÓN

Acreditado en OAA

EMPRESA NEUQUINA

Buscáenos en nuestra **página web.**

LLAMÁNOS

2994-042960

ESCRIBÍNOS

info@desagoterapidito.com.ar

**BASE OPERATIVA
PLOTTIER Y NEUQUÉN**

**NEUQUÉN • PLOTTIER • AÑELO • CIPOLLETTI
BARDA DEL MEDIO • RINCÓN DE LOS SAUCES**

ENTREVISTA / GUSTAVO ALTUNA, SG2 CONSULTORES

(Viene de página 16)

El impacto puede agravarse cuando esos materiales alcanzan un mallín o la ribera de un río. En una región árida, estos ambientes concentran agua, vegetación y biodiversidad, por lo que constituyen verdaderos refugios de vida y presentan una sensibilidad ambiental muy alta.

No se trata solamente de una posibilidad teórica. La crecida del río Neuquén registrada en junio de 2023 afectó especialmente a Sauzal Bonito y puso en alerta a localidades como Añelo y San Patricio del Chañar, en pleno corazón de Vaca Muerta.

¿Qué deberían tener en cuenta las empresas y el Estado frente a este escenario?

Lo primero es revisar los criterios utilizados para diseñar la infraestructura. El complejo Cerros Colorados es un buen ejemplo: fue concebido en la década de 1970 para regular las grandes crecidas conocidas del río Neuquén. Sin embargo, la experiencia reciente



demuestra que los máximos históricos no deben considerarse límites inamovibles.

Si esta revisión resulta necesaria para una obra de gran escala, también debemos preguntarnos qué sucede con una alcantarilla, un camino, un terraplén o una pileta dimensionados únicamente a partir de valores promedio.

Ante un evento intenso de El Niño,

es oportuno revisar si los diseños, las capacidades de drenaje y las medidas de contención continúan siendo suficientes frente a las condiciones actuales.

El segundo aspecto es observar la cuenca de manera integral. Cada empresa conoce detalladamente su área de operación, pero el agua no reconoce los límites administrativos ni los límites de una concesión.

Lo que sucede aguas arriba puede afectar instalaciones y comunidades ubicadas muchos kilómetros más abajo.

En ese punto, el Estado tiene un papel fundamental para aportar una mirada de conjunto, ordenar el territorio y evitar la ocupación de cauces naturales, cañadones o sectores expuestos a inundaciones.

La tercera prioridad es la preparación ante emergencias. Un plan de contingencia debe contemplar, por ejemplo, qué ocurre si un camino queda interrumpido y los equipos no pueden llegar hasta una instalación.

También es necesario incorporar las alertas del Servicio Meteorológico Nacional y de la Autoridad Interjurisdiccional de las Cuencas de los ríos Limay, Neuquén y Negro en las decisiones operativas cotidianas.

La información meteorológica e hidrológica debe traducirse en acciones concretas antes de que ocurra el evento.

Desde la experiencia de SG2 Consultores, ¿qué medidas convendría priorizar?

Si tuviera que seleccionar tres acciones inmediatas para esta temporada, la primera sería recorrer y revisar los sistemas de drenaje y los cruces de ductos con cauces antes de la llegada de las lluvias más intensas y del período de deshielo.

La segunda sería verificar que las piletas, los recintos de contención y los sitios de acopio cuenten con capacidad disponible suficiente para responder ante una precipitación extraordinaria.

La tercera consistiría en identificar y controlar los pasivos ambientales ubicados en zonas bajas, cañadones o sectores cercanos al agua.

Esos materiales son los primeros que pueden movilizarse frente a una lluvia intensa o una crecida.

En materia de monitoreo, necesitamos ampliar la cantidad de pluviómetros dentro del área productiva.



Actualmente existen pocos equipos para una superficie de actividad tan extensa.

Contar con información local permitiría conocer con mayor precisión dónde llovió, cuánto llovió y cómo respondió cada sector.

También es importante realizar muestreos de agua después de las precipitaciones significativas, porque es en esos momentos cuando pueden detectarse el arrastre de sedimentos y otros impactos que no necesariamente aparecen durante los controles efectuados en

condiciones normales.

Prepararse para la sequía y para el exceso de agua

Para Altuna, el desafío de fondo consiste en abandonar una planificación basada exclusivamente en promedios históricos y comenzar a trabajar con escenarios más variables.

“Hace muy poco estábamos hablando de sequía y de ríos bajos. Ahora analizamos un evento intenso de El Niño y la posibilidad de un exceso de agua”.

“La experiencia nos demuestra que los máximos históricos no son un techo fijo”, señala.

La actividad en Vaca Muerta se desarrolla en un territorio árido, pero atravesado por importantes cuencas y expuesto a tormentas que pueden concentrar grandes volúmenes de agua en períodos muy breves.

Esa combinación exige observar cada instalación dentro del ambiente y de la cuenca a la que pertenece.

“Una buena gestión ambiental tiene que actualizar permanentemente sus datos, revisar sus parámetros de diseño y estar preparada para funcionar en ambos extremos: tanto ante la escasez como frente al exceso de agua”, concluye el titular de SG2 Consultores.

Por:
Pablo González
Columnista
PG Marketing y Comunicación



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





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.

SELECCIÓN DE TALENTO EN O&G

El costo oculto de descuidar la experiencia del candidato

Las operaciones exigen cubrir puestos clave en tiempo récord. El problema detrás de la saturación de consultoras.

El crecimiento sin precedentes de las cuencas productivas y los proyectos estratégicos del Sur no da tregua. La expansión de la infraestructura en petróleo, gas, minería y energía eléctrica demanda

incorporar perfiles técnicos, especialistas de campo y cargos de supervisión a un ritmo acelerado para sostener picos de obra y compromisos operativos.

En esa carrera contra el reloj, las compañías suelen enfocar gran parte de sus esfuerzos en "conseguir a la persona", pasando por alto un aspecto determinante: la calidad de la experiencia que le brindan durante el proceso de selección.

En un mercado acotado y sumamente competitivo, la forma en que una organización sale a buscar talento dice tanto de ella como la calidad de sus servicios en la locación o en el yacimiento. Y cuando la urgencia le gana a la planificación, el impacto negativo recae directamente sobre la marca empleadora.

La sobre-saturación del profesional calificado

En el ecosistema industrial patagónico, donde los perfiles especializados en Oil & Gas, geología, extracción minera, instrumentación

o alta tensión son escasos y ampliamente disputados, es habitual que un mismo candidato sea contactado en simultáneo por varias consultoras para la misma vacante de una misma empresa.

Esta falta de coordinación en la estrategia de sourcing transmite una imagen de desorganización y desesperación. Lejos de generar atractivo, la propuesta pierde valor antes de la primera llamada.

La duplicación de esfuerzos no solo desgasta al candidato, sino que deteriora el Employer Branding de la compañía contratante frente a profesionales clave que el mercado no se puede dar el lujo de perder.

Sin feedback

Otro punto crítico en la Candidate Experience es la ausencia de devoluciones. Profesionales que reorganizan sus esquemas de rotería, turnos, agendas operativas o francos para atravesar instancias de entrevista, frecuentemente quedan sumidos en un silencio absoluto tras finalizar el proceso.

La falta de feedback es una de las fallas más comunes y costosas en la gestión de personas. Un candidato que no recibe respuesta se lleva una pésima impresión de la firma y rara vez volverá a considerar una propuesta de ella en el futuro.

En un circuito donde las referencias circulan con rapidez entre Neuquén, el Alto Valle, la Cordillera y las bases operativas, cuidar el trato profesional es una estrategia básica de sostenibilidad.

El reclutamiento como embajada de marca

La atracción de talento es la primera ventana hacia la cultura de una organización. Quien lidera la interacción con un candidato no solo evalúa competencias técnicas; está representando los valores, la seriedad y el profesionalismo de la empresa.

Gestionar la experiencia del candidato de manera ética, ágil y transparente no es un detalle administrativo: es una decisión de protección del activo reputacional

del negocio.

Atracción estratégica para acompañar el crecimiento

Entiendo que la diferencia entre atrapar al candidato ideal o perderlo frente a la competencia no siempre radica en el paquete salarial. La agilidad, la claridad en el traspaso de información y el respeto por el tiempo del profesional son factores decisivos al momento de aceptar una oferta.

Acompaño a empresas de la cadena de valor del petróleo, el gas, la minería y la energía a profesionalizar sus procesos de atracción mediante un talent mapping preciso, metodologías ágiles de headhunting y un trato riguroso en cada etapa.

Mi objetivo es que cada búsqueda se traduzca en una contratación efectiva mientras fortalecemos la reputación de nuestros clientes en toda la región.

El desarrollo industrial seguirá exigiendo inversiones, tecnología y capacidad operativa. Pero las em-

presas que logren destacarse y escalar con éxito serán aquellas que comprendan que, para atraer a los mejores profesionales, primero deben cuidar la forma en que los buscan.

Por:
Valentina Cáceres
Fundadora de la
Consultora CJ Recruitment
+54 9 3515 423403

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 tercerización 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@ciatl.com.ar

Villa Regina, Rio Negro
20 de Junio 54

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

aberturas.com.ar

AOG PATAGONIA 2026

Camiones especializados, financiación y más servicio de

En la AOG 2026, la firma presentó unidades configuradas para las exigencias de la industria.

Mercedes-Benz Camiones y Buses llegó a la AOG 2026 con una propuesta orientada a las necesidades operativas de Vaca Muerta. A través de Taraborelli, concesionario de la marca en Neuquén y Río Negro, exhibió vehículos diseñados para trabajar en terrenos exigentes. Además, presentaron

alternativas de financiación para facilitar la renovación y ampliación de flotas.

Una de las unidades que más miradas se llevó durante la expo fue el Actros 2651 Pack Off-Road 6x4, una unidad configurada para las condiciones de los yacimientos y que se fabrica a pedido, según las necesidades de cada cliente.

El stand se completó con el Arocs 4848, un camión destinado a tareas de movimiento de suelos y obra en locación.

En diálogo con Energía Patagonia, Fabián Taraborelli, Founder & Ceo del Grupo Taraborelli, destacó que la trayectoria de Mercedes-Benz constituye un respaldo para las empresas de transporte.

La marca fabrica camiones en Argentina desde hace 75 años, una presencia que se traduce en disponibilidad de repuestos, servicio posventa y valor de reventa.

En ese sentido, el concesionario cuenta con un taller integral en el Parque Industrial de Neuquén,

presencia de servicio en la zona de operación y tres talleres móviles.

La estructura incluye técnicos capacitados por Mercedes-Benz y un amplio stock de repuestos para responder a las necesidades de los clientes que operan en la cuenca.

La propuesta comercial también incluye condiciones especiales de financiación durante la exposición: un leasing en pesos con una tasa nominal anual del 22%, sin gastos adicionales, y otra alternativa en dólares al 4% anual.

posventa: la apuesta de Taraborelli para Vaca Muerta



El crecimiento camino a consolidarse

Al analizar el desarrollo de Vaca Muerta, Taraborelli reconoció el crecimiento del mercado, aunque consideró que el desarrollo más importante todavía está por llegar.

Frente a ese escenario, explicó que la empresa trabaja en la capacitación de su personal, la ampliación del stock de repuestos y el incremento de técnicos y talleres móviles.

El objetivo es acompañar la evolución de la industria y responder a las exigencias de una operación que demanda disponibilidad y continuidad del servicio.

A su vez, Taraborelli destacó que la presencia en la cuenca requiere “mucho más que comercializar unidades: implica ofrecer respaldo técnico, soluciones adaptadas a cada tarea y herramientas comerciales que permitan a las empresas preparar sus flotas para las próximas etapas de crecimiento”.

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 E INDUSTRIAL
Análisis Ambientales | Análisis de Producto | Servicio de Muestreo
Monitoreo en Campo | Monitoreo y Determinaciones In Situ
www.claritylaboratorio.com.ar

CONFLUENCIA
ESTUDIOS E INVESTIGACIONES AMBIENTALES | MEDICIONES AMBIENTALES
Monitoreo | Plantas de Tratamiento de Efluentes
Saneamiento de Suelos y Aguas Subterráneas | Estudios de Riesgo de Procesos
www.confluenciaambiental.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

Solalique 525, Neuquen

Soluciones de transporte, almacenamiento y logística para tu empresa

- Transporte
- Carga Proyecto
- Freight Forwarding
- Almacenamiento

[company/tbcargo](https://www.tbcargo.com) www.tbcargo.com

info@tbcargo.com

Chacabuco 314 5º Piso (C1069AAH). Ciudad de Buenos Aires.

AOG PATAGONIA 2026

Molepigs incorporó nuevas tecnologías para realizar el

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

Molepigs busca ampliar su oferta de servicios para la industria energética con nuevas tecnologías de monitoreo de ductos. La empresa, especializada en la fabricación de equipos y la limpieza de cañerías, presentó en la AOG una alternativa de menor costo para complementar los sistemas tradicionales de

inspección interna.

German Nuñez Irigoyen, gerente de la firma, explicó que la propuesta apunta a controlar aspectos específicos del estado de los ductos, como la corrosión interna, sin necesidad de recurrir a equipos de inspección más complejos y costosos.

“Son tecnologías que estamos trayendo y que se adosan a los equipos de limpieza que nosotros fabricamos”, señaló. El objetivo es que los operadores puedan

realizar controles puntuales de manera recurrente y mantener un seguimiento entre una inspección y otra.

Según explicó, los sistemas convencionales ofrecen prestaciones amplias, pero no siempre son necesarios para las necesidades de cada cliente. La nueva tecnología busca cubrir esos requerimientos con mayor versatilidad y costos más bajos.

La iniciativa se vincula con las necesidades de una red de trans-

porte que deberá responder al crecimiento de la producción y las exportaciones de hidrocarburos. Germán señaló que, aunque existen ductos nuevos, todavía hay infraestructura antigua que requiere seguimiento.

“Creo que es un momento clave porque la red de ductos, si bien hay ductos nuevos, siguen estando los ductos viejos”, afirmó. En ese contexto, consideró que el monitoreo de las instalaciones tendrá mayor relevancia a medida que la Argentina avance en su objetivo

monitoreo de ductos

de exportar petróleo y gas natural licuado (GNL).

Limpieza y gestión de integridad

La limpieza de ductos continúa como la principal línea de trabajo de Molepigs. La empresa desarrolla tanto los servicios como los equipos utilizados en esas tareas, con foco en el mantenimiento preventivo de las instalaciones. Germán explicó que la producción no convencional genera condiciones particulares para las cañerías. La presencia de arena, agua y pro-

ductos químicos hace necesario realizar tareas de limpieza para mantener los sistemas en condiciones operativas.

La firma busca acompañar esa demanda con tecnología que responda a las necesidades de los clientes y, al mismo tiempo, desarrollar nuevas alternativas dentro de la gestión de integridad.

Participación activa en proyectos

Nuñez Irigoyen destacó la actividad con TGS en la readecuación

de sistemas para transportar gas natural. La empresa espera tener oportunidades en futuros desarrollos relacionados con el GNL, cuando avancen los proyectos previstos por el sector.

La estrategia de Molepigs apunta a fortalecer su área de servicios y ampliar las soluciones disponibles para el control de ductos. Para la empresa, el crecimiento de la infraestructura de transporte abre nuevas necesidades de limpieza, inspección y seguimiento del estado de los activos.



CLEAN S.A.S.
SOLUCIONES PETROLERAS

LIMPIEZAS INDUSTRIALES

+54 9 299 605-0398
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

+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

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

Envíos al Interior

GOLF

Arroyito Country Club celebró su Torneo Aniversario

El certamen reunió a 104 jugadores durante dos jornadas, en un encuentro lleno de camaradería y golf.

Arroyito Country Club celebró una nueva edición de su Torneo Aniversario durante el 10 y 11 de octubre, con dos jornadas de competencia que reunieron a socios y jugadores de otras instituciones de la región.

El encuentro combinó actividad

deportiva y social, con la participación de integrantes del club y representantes de Canales, Comahue, Roca y Rincón Club. Pese a los pronósticos de lluvia que anticipaban condiciones adversas para el fin de semana, el clima acompañó el desarrollo de las dos jornadas.

El certamen contó con un total de 104 jugadores: 39 socios de Arroyito Country Club y 65 participantes de clubes invitados.

La competencia se desarrolló a lo

largo de 36 hoyos, con actividad en distintas categorías. La organización destacó la participación y el nivel de juego durante el torneo, que formó parte de las celebraciones por un nuevo aniversario de la institución.

Resultados por categoría

Damas
Categoría -8.0 a 28.2

1.º puesto: Carla Castiglioni (HCP 26), 149 golpes netos (78-71).
2.º puesto: Roxanna Elizabeth Bri-

da (HCP 30), 150 golpes netos (82-68).

Categoría 28.3 a 54.0

1.º puesto: Gisela Mariel Faciolo (HCP 51), 155 golpes netos (71-84).
2.º puesto: María Graciela Armiñana (HCP 32), 157 golpes netos (82-75).

Caballeros
Categoría -8.0 a 14.0

1.º puesto: José Daniel Luzardo Briceño (HCP 8), 146 golpes netos

(71-75).
2.º puesto: Santiago Emilio Suñer (HCP 1), 147 golpes netos (73-74).

Categoría 14.1 a 22.0

1.º puesto: Sebastián Cuñado y de San Francisco (HCP 16), 141 golpes netos (72-69).
2.º puesto: Sergio Eduardo Balabanian (HCP 17), 147 golpes netos (76-71).

Categoría 22.1 a 54.0

1.º puesto: Marcelo Cabana (HCP

32), 145 golpes netos (73-72).
2.º puesto: Nicolás Eduardo Castro (HCP 36), 147 golpes netos (74-73).

Distinciones especiales

Mejor score gross de damas: Virginia Vandersande, con 194 golpes totales.

Mejor score gross de caballeros: Santiago Emilio Suñer, con 149 golpes totales.

Mejor approach de damas, hoyo 2: Virginia Vandersande.



Mejor approach de caballeros, hoyo 15: Jadra Manuel.

Desde el club destacaron los comentarios positivos de socios y visitantes sobre la presentación y

el estado de la cancha, resultado del trabajo del equipo de mantenimiento. También señalaron que la modalidad de salidas simultáneas por los hoyos 1 y 10 permitió organizar la grilla y coordinar los cruces durante ambas jornadas.

El cierre del torneo se realizó en el Club House, con un lunch a cargo del buffet y la tradicional entrega de premios. La institución agradeció a los participantes y a todos los que colaboraron para hacer posible una nueva edición de su Torneo Aniversario.

Estamos haciendo realidad Vaca Muerta

Tecpetrol
Energía que crece

www.tecpetrol.com

Instagram Facebook Twitter LinkedIn

BRINDAMOS SOLUCIONES PARA EL CONFORT DE TU HOGAR

INSTALACIONES PATAGÓNICAS

WWW.TIENDAINSTALACIONESPATAGONICAS.COM.AR

2996 288539

Instagram Facebook TikTok LinkedIn

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

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

EN LA REGIÓN

Tecnoconfort: experiencia y marcas de renombre para

La firma aporta soluciones de climatización, aberturas y confort para hogares, edificios y proyectos de arquitectura.

En la Patagonia, cada proyecto presenta desafíos propios. Las bajas temperaturas, los vientos y la amplitud térmica hacen que las decisiones sobre climatización y cerramientos tengan un impacto directo en el confort de los espacios y en su consumo energético.

Con más de cuatro décadas de experiencia, Tecnoconfort acompaña a sus clientes en la elección de soluciones para cada necesidad. Su trabajo comprende el asesoramiento, la provisión de productos y la instalación, con una mirada integral sobre las características de cada vivienda, edificio o proyecto.

Dentro de su propuesta, la empresa cuenta con marcas de renombre que aportan tecnología y distintas alternativas para climatizar los ambientes. Entre ellas se en-

cuentra Caldaia, que desde hace 25 años desarrolla soluciones de calefacción y agua caliente sanitaria.

Caldaia desarrolla en Argentina soluciones para distintas necesidades: calderas, calefacción por radiadores, piso radiante, agua caliente sanitaria, climatizadores de piscinas y radiadores eléctricos.

La marca combina tecnología, eficiencia energética y diseño, y cuenta con asesoramiento técnico especializado y servicio de pos-

venta para acompañar cada etapa, desde la elección del producto hasta después de su instalación.

La incorporación de estas alternativas complementa la experiencia de Tecnoconfort y permite responder a distintos requerimientos de diseño, uso y eficiencia.

Para elegir un sistema adecuado es necesario considerar las dimensiones y características del espacio, el tipo de proyecto y las necesidades de quienes lo habitan. Por eso, el asesoramiento técnico es

crear confort

una parte central del proceso.

La trayectoria de Tecnoconfort en la región y su vínculo con marcas reconocidas permiten acercar soluciones pensadas para las condiciones locales, con acompañamiento antes, durante y después de cada instalación.

Así, la empresa continúa ampliando su propuesta para ofrecer más alternativas de climatización y confort, respaldadas por experiencia, asesoramiento y productos de calidad.

Tecnoconfort. Experiencia y soluciones para crear confort.

Contacto:
Casa Central
San Martín 984, Neuquén
Teléfono: 299 442-2313
WhatsApp: +54 299 531-1318

Venta Directa – MundoCalor
Álvaro Barros 1350, Neuquén
WhatsApp: +54 9 299 555-1784 /
+54 9 299 324-0681
Web: www.tecnoconfort.com.ar



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

Carlos Di Modugno
TEAM LEADER - RE/MAX SINERGIA
Top 10 Argentina y Uruguay
+54 9 299 530 8202
@carlosdimodugnoymax
in linkedin.com/in/carlosdimodugno
Neuquén, Patagonia Argentina

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 | @nodo Carlos Di Modugno

RE MAX Sinergia | **DI MODUGNO**
Cambio responsable. Crecimiento sostenible. Inmobiliaria 543

¿ESTÁS PREPARADO PARA CRECER EN VACA MUERTA?:
Escalá sin contratar de más.

- DOTACIONES PARA CAMPO Y OPERACIÓN
- PERFILES TÉCNICOS Y ESPECIALIZADOS
- PERSONAL EVENTUAL PARA PICOS Y PARADAS
- ALTAS, NÓMINA Y PAYROLL
- MEDICINA LABORAL Y APTOS DE INGRESO

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

[estudioorbe](https://www.estudioorbe.com) | estudio-orbe.com

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

BYD SHARK

BYD | Neuquén

Descubrila en el **único concesionario oficial de la región**

[BYDMDF](https://www.bymdf.com) | Encontranos en Alto Comahue Shopping | Muy pronto en Av. Mosconi y Goya

CONTACTANOS

ENTREVISTA A CARLOS DI MODUGNO

Vaca Muerta para inversores: qué mirar antes de tomar

El líder del Team de Modugno de RE/MAX Sinergia en Neuquén, nos ofrece una completa guía de inversión.

Vaca Muerta despierta interés entre inversores de todo el país. ¿Qué deberían entender sobre el mercado inmobiliario antes de tomar una decisión?

Lo primero es comprender que invertir en Vaca Muerta no significa necesariamente comprar una propiedad en Añelo.

Estamos hablando de una actividad económica que genera necesidades habitacionales, comerciales, logísticas y de servicios en distintas localidades de la región.

Neuquén Capital, Añelo y los corredores de conexión tienen dinámicas diferentes. Por eso, antes de recomendar una inversión, necesitamos entender qué busca el inversor, cuál es su horizonte y qué nivel de riesgo está dispuesto a asumir. La oportunidad no está solamente en dónde invertir, sino

en saber qué comprar, para quién y con qué objetivo.

Carlos, ¿dónde estás viendo actualmente las oportunidades más interesantes para invertir?

Las oportunidades se encuentran en distintas localidades y segmentos, pero no todas responden al mismo perfil de inversor. Por eso, antes de hablar de una zona o de una propiedad, es fundamental analizar las expectativas del cliente, su capacidad de inversión y el objetivo que persigue.

No es lo mismo trabajar con un inversor que dispone de hasta 100.000 dólares que con otro que puede invertir hasta un millón. La escala de inversión abre posibilidades diferentes y también implica estrategias distintas. Del mismo modo, no es igual buscar una renta mensual que ingresar al mercado con la expectativa de recuperar la inversión a través de una futura capitalización.

Un cliente rentista puede priorizar una propiedad con demanda concreta y capacidad de generar

ingresos periódicos. En cambio, quien busca capitalización puede estar dispuesto a analizar otras alternativas, con un horizonte de inversión más largo y una expectativa de crecimiento vinculada al desarrollo de una zona.

En cuanto a las localidades, Añelo mantiene una relación directa con la actividad hidrocarburífera y presenta alternativas vinculadas al alojamiento, los servicios y el desarrollo comercial. Neuquén Capital tiene un mercado más diversificado, con demanda residencial, profesional y corporativa.

También consideramos importantes otras zonas vinculadas al desarrollo productivo y a los corredores de conexión, como San Patricio del Chañar, Rincón de los Sauces, Plaza Huincul y Cutral Co. Cada una tiene características, niveles de demanda, infraestructura y perspectivas diferentes.

Por eso, no se trata de señalar una única zona como la mejor opción. Se trata de determinar cuál es la alternativa más adecuada para cada inversor, de acuerdo con su

presupuesto, su expectativa de retorno, su horizonte y su perfil de riesgo.

La mejor inversión no es necesariamente la propiedad más atractiva ni la localidad más conocida, sino la que mejor se ajusta al objetivo de quien invierte.

¿Cuáles son los errores más frecuentes que puede cometer alguien que llega desde otra provincia buscando invertir en Vaca Muerta?

Uno de los principales errores es tomar decisiones basándose únicamente en las expectativas de crecimiento de la región.

Vaca Muerta tiene un enorme potencial, pero eso no significa que cualquier inmueble sea rentable. Hay que analizar demanda real, oferta existente, infraestructura, condiciones legales, costos de desarrollo, gastos operativos y posibilidades de comercialización.

También es importante comprender que los tiempos de la industria energética y los del mercado in-

una decisión inmobiliaria

mobiliario no siempre coinciden.

Una inversión necesita fundamentos, no solamente expectativas.

¿Qué importancia tiene contar con asesoramiento local para invertir en esta región?

Es fundamental.

Quien llega desde otra provincia puede conocer los indicadores económicos de Vaca Muerta, pero no necesariamente las particularidades de cada zona, sus accesos,

la evolución de los desarrollos o las características de la demanda. Nuestro trabajo es conectar esa intención de inversión con información concreta del mercado.

Acompañamos al inversor desde la evaluación inicial, identificando oportunidades y trabajando con los profesionales correspondientes para analizar su viabilidad.

No se trata simplemente de encontrar una propiedad. Se trata de ayudar a tomar una decisión informada.

¿Qué le dirías hoy a alguien que está evaluando invertir en Vaca Muerta?

Que se tome el tiempo de conocer el mercado y de definir qué espera de su inversión. No es lo mismo buscar una renta mensual que desarrollar un proyecto inmobiliario o adquirir un activo para capitalizar a largo plazo.

Vaca Muerta está transformando la región, pero cada inversión requiere su propio análisis. Después de años trabajando en el mercado

inmobiliario de Neuquén, tengo una convicción: las mejores decisiones no se toman por entusiasmo, sino con información, experiencia y una estrategia clara.

Nuestro compromiso es acompañar ese proceso con conocimiento local, profesionalismo y cercanía.

Contacto:
Carlos Di Modugno
Tel: +5492995308202
carlosdm@remax.com.ar



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





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





TECNOCONFORT

Soluciones de climatización para cada proyecto

- Calderas murales y de pie
- Radiadores y toalleros
- Climatizadores de piscinas
- Accesorios y repuestos



Caldaia® **25 años creando confort.**
Tecnología eficiente y diseño.
Asesoramiento técnico y postventa.

Escribinos



AOG PATAGONIA 2026

AxionLift llevó sus equipos a la AOG Patagonia

Destacaron la importancia del servicio posventa para acompañar la expansión de la actividad en Vaca Muerta.

AxionLift llegó a la AOG 2026 con expectativas de crecimiento que, según su gerente comercial, Juan Gaviglio, encontraron respuesta en el nivel de contactos y oportunidades comerciales generadas durante la exposición. La empresa proyecta ampliar su actividad el próximo año, con foco en el servicio posventa, la capacitación de operadores y nuevas alternativas de financiación.

Para Gaviglio, la evolución del mercado abre oportunidades para los proveedores de maquinaria, aunque el crecimiento no se produce de manera inmediata ni uniforme.

Presentación de retropala 3CX PLUS

Entre los productos exhibidos, AxionLift presentó la 3CX PLUS

JCB una actualización de un modelo consolidado que incorpora mejoras orientadas a incrementar la productividad y optimizar la experiencia del operador.

La máquina incorpora una bomba de pistones de caudal variable de 150 litros, que permite mejorar la respuesta hidráulica y alcanzar más rápidamente el torque nominal. También suma un tanque de combustible de mayor capacidad y el sistema de cambios electrónicos Easy Shift.

Otra de las funciones incorporadas es el kick down, que permite reducir a primera marcha para aumentar la capacidad de trabajo durante las tareas de carga.

“Son todas mejoras desarrolladas pensando en una mayor productividad”, explicó Gaviglio.

Capacitación para operadores

AxionLift busca profundizar sus capacitaciones en operación de maquinaria para empresas y clientes. La iniciativa comenzaría con las retroexcavadoras, uno de los



equipos más vendidos de su gama y para los que la empresa detecta una demanda creciente de operadores.

Gaviglio explicó que, a partir del contacto directo con clientes y empresas, identificaron una necesidad de formación que excede a la industria petrolera. La construcción civil y las inversiones públicas también generan demanda de personal capacitado.

Mantenimiento y financiación

La estrategia de crecimiento también contempla fortalecer el servicio posventa. AxionLift amplió su disponibilidad de repuestos, capacitó personal y desarrolló contratos de mantenimiento para clien-

tes que prefieren concentrarse en su actividad sin tener que sostener una estructura técnica propia.

La compañía ofrece dos modalidades, White Shield y Black Shield. Esta última contempla mano de obra y repuestos por una cantidad de horas determinada, con alternativas de 500, 1.000 o 1.500 horas. También existe la opción de contratar únicamente el suministro de repuestos.

“El cliente no compra la herramienta por la herramienta en sí, sino que la compra para usarla”, resumió Gaviglio. El objetivo de estos contratos es reducir las interrupciones operativas y brindar previsibilidad tanto en el mantenimiento como en la provisión de componentes.

En paralelo, la empresa dispone de herramientas de financiación en pesos y dólares, con opciones de hasta 12 valores. Según el gerente comercial, actualmente el financiamiento en dólares registra mayor movimiento entre las compañías cuyos ingresos están vinculados a esa moneda.

INFRAESTRUCTURA ANALÍTICA

Soluciones de vanguardia para el análisis de suelos

CIATI brinda respuestas analíticas integrales para la gestión ambiental en el sector energético.

En CIATI aplicamos un enfoque multivariable orientado a garantizar la liberación ambiental y la restauración productiva del suelo. Respaldados por tecnología de vanguardia para el análisis integral, aseguramos el cumplimiento riguroso de todo el marco regulatorio (Decreto 831/93 y normativas concordantes).

Nuestro catálogo completo permite a las operadoras y tratadoras transitar desde el monitoreo preventivo hasta el saneamiento de situaciones ambientales con total cobertura analítica.

En CIATI, aseguramos la excelencia analítica de principio a fin: desde un muestreo profesional in situ hasta la determinación analítica en laboratorios de vanguardia tecnológica y la disposición de los resultados en una plataforma digital



que permite la toma de decisiones de manera eficiente. Nuestro equipo brinda un soporte integral con asistencia técnica y asesoramiento inmediato ante cualquier desafío regulatorio u operativo. Es por eso que acompañamos a las principales empresas del sector Upstream en la gestión integral ambiental, optimizando tiempos operativos y asegurando el estricto cumplimiento del marco normativo

Para consultas técnicas, asesoramiento personalizado o cotización de servicios, póngase en contacto con nuestro equipo especializado: ambiente@ciati.com.ar

Ecosistema analítico con algunos de los análisis más relevantes:

Bloque Analítico	Parámetros (metodología)	Tecnología	Impacto de Negocio
Hidrocarburos	RHTP (TNRCC 1005) GRO, DRO y MRO (EPA 8015D) BTEX (EPA 8260D) PAH (EPA 8270E)	Cromatografía gaseosa con detectores FID, espectrometría de masas simple y de triple densidad y cumplimiento de cuadrupolo	Esencial para la caracterización de límites de vertido.
Metales y Lixiviación	Metales alcalinos Metales pesados (EPA 8260B) Tierras raras Barrio metodología Alberta	Digestión ácida asistida por microondas, fusión con boratos y análisis por ICP con detector de espectrometría de masas	Detecta desvíos por metales pesados y define la peligrosidad del residuo.
Fisicoquímicos	pH (SM 4500-H B), Conductividad y salinidad (SM 2510B), Extractos de pasta saturada y PSI, Cianuros (SM 4500-CN), Sulfuros (SM 4500-S)	Electrodos selectivos y espectrofotometría UV-VIS. Equipamiento automatizado para destilación y análisis.	Parámetros críticos para la liberación de suelos tras procesos de saneamiento biológico.
Especiales	PCBs, Fenoles, Ftalatos (EPA 8270E), Nitrógeno Kjeldahl (SM 4500-Norg) Fósforo Total/Reactivo (SM 4500-P)	Cromatografía gaseosa con detector de masas simple y triple cuadrupolo. Espectrofotometría UV-VIS.	Soporte técnico para planes de revegetación y cierre de pasivos complejos.

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

Exámenes preocupacionales y periódicos.

Juan B. Justo 825, Neuquén

+54 9 2994542034

info@cmi.com.ar

AOG 2026

ACIPAN abogó por fortalecer a las pymes neuquinas en

Dstacó el alcance de la Ley 3.338 y planteó el desafío de ampliar la participación de proveedores locales.

La Asociación de Comercio, Industria, Producción y Afines del Neuquén (ACIPAN) destacó la importancia de fortalecer la participación de las pequeñas y medianas empresas locales en la cadena de valor energética, en el marco de una nueva edición de la Expo Argentina Oil & Gas (AOG Patagonia), realizada en Neuquén.

Desde la entidad señalaron que el crecimiento de la producción de hidrocarburos y las inversiones en Vaca Muerta representan una oportunidad para el entramado productivo regional. En ese sentido, remarcaron la importancia de la Ley Provincial 3.338 de Fortalecimiento y Desarrollo de la Cadena de Valor Neuquina, que actualizó y amplió los alcances de la histórica Ley 2.683.

La normativa establece pautas

para dar preferencia a proveedores locales certificados en la contratación de bienes, insumos, obras y servicios vinculados con las industrias hidrocarburífera y minera.

Para ACIPAN, su aplicación permite que una parte de la actividad económica generada por el desarrollo energético se traduzca en oportunidades concretas para las empresas de la provincia.

Según los datos consignados por la entidad, el número de empresas neuquinas certificadas como proveedoras de la cadena de valor energética creció cerca de un 200% en el último período y alcanzó un universo de aproximadamente 900 firmas. Sin embargo, el crecimiento de la cantidad de empresas registradas no elimina el desafío de ampliar su participación efectiva en las contrataciones del sector.

Durante el segundo semestre de 2025, alrededor del 46% de los montos contratados por operadoras y empresas principales de la industria en Neuquén se adjudicó



a pymes locales certificadas, de acuerdo con las mediciones oficiales y los balances de los planes de desarrollo de proveedores presentados ante el Centro PyME-ADE-NEU, según indicó ACIPAN.

“Hoy vemos que casi el 50% de las contrataciones en el sector van dirigidas a empresas neuquinas certificadas, pero tenemos el desafío y la responsabilidad de seguir ampliando esa base”, afirmó Matías Nápoli, gerente de ACIPAN.

La entidad también señaló que-

los costos operativos representan alrededor del 30% del costo del barril. En ese contexto, planteó que una parte significativa de ese gasto debería destinarse a la contratación de empresas neuquinas y a la compra de insumos locales. El objetivo es que los proveedores provinciales sumen ingresos a los que genera la actividad a través de las regalías.

Asociatividad y desarrollo empresarial

ACIPAN destacó la importancia de

la cadena de valor energética

la articulación institucional para que las empresas puedan acceder a las oportunidades previstas por la normativa y obtener el Certificado de Empresa Neuquina.

ACIPAN sostuvo que la vinculación con cámaras representativas permite mejorar las condiciones de participación de las pymes en una industria que exige estándares técnicos, operativos y administrativos específicos.

Entre las herramientas disponibles mencionó los programas de diagnóstico y capacitación, la implementación de normas de calidad exigidas por las operadoras, las rondas de negocios y el asesoramiento para cumplir con los requisitos de radicación, inversión, empleo local y estructura societaria necesarios para obtener la certificación.

La pertenencia a una cámara también ofrece representación ante las grandes operadoras y los gobiernos provincial y municipal, además de facilitar instancias de vinculación comercial entre empresas proveedoras, contratistas y

compañías de mayor escala. “Estar integrado a una cámara empresarial como ACIPAN y, por ende, FECENE le otorga a la pyme neuquina la fuerza, la capacitación y la representación necesarias para estar a la altura de las exigencias operativas y formar parte de esta cadena de valor”, sostuvo Nápoli.

El impacto de la AOG Patagonia

La asociación destacó que la Expo Argentina Oil & Gas se consolidó como un espacio de negocios e innovación para la industria energética. Según el comunicado, las últimas ediciones superaron los 20.000 visitantes acreditados y reunieron a más de 400 marcas y empresas expositoras.

El encuentro convoca a representantes de provincias productoras, directivos, autoridades y delegaciones comerciales internacionales. Además de su actividad específica para el sector, genera movimiento en hotelería, gastronomía, transporte, comercio y servicios, con impacto en Neuquén capital y localidades cercanas.

En la previa de la exposición también se realizaron encuentros entre operadoras, contratistas principales y cerca de un centenar de pymes locales, con el objetivo de agilizar las oportunidades de cotización y abastecimiento bajo el marco de la Ley 3.338.

Para ACIPAN, la proyección de Neuquén como polo energético debe acompañarse con el fortalecimiento de las empresas locales y una mayor articulación con los mercados internacionales. En ese sentido, el comunicado señaló como referencia a Houston, Estados Unidos, y a su experiencia como centro de la industria energética.

El contexto está marcado por el crecimiento de la producción no convencional y los avances en infraestructura para transportar hidrocarburos. De acuerdo con los datos incluidos por la entidad, la Cuenca Neuquina concentra el 79,7% de la producción petrolera argentina y el 76,6% del gas natural. También se registraron avances en proyectos de evacuación de crudo, entre ellos las amplia-

ciones de Oleoductos del Valle y el sistema Vaca Muerta Sur.

“El nivel de actividad y la magnitud que alcanzamos en esta nueva edición de la Oil & Gas demuestran que Neuquén es el verdadero motor energético de la Argentina. Sin embargo, desde ACIPAN sostenemos con firmeza que este hito no se mide únicamente en barriles o en metros cúbicos de gas, sino en el desarrollo de nuestra gente y de nuestras pymes”, afirmó Nápoli.

Para la entidad, el desafío consiste en consolidar una cadena de proveedores capaz de responder a las exigencias de la industria y ampliar su participación en los negocios que genera el crecimiento energético. “Neuquén tiene todo para consolidarse como un proveedor industrial de estándar global”, concluyó el gerente de ACIPAN.

Contacto:
ACIPAN
+54 299 472 9731
acipan@acipan.org.ar

VITA II

SANTAMARÍA 250

Disfruta de tu departamento en un excelente barrio residencial

Vita II concreta un diseño dinámico de espíritu joven. Departamentos modernos en un barrio tranquilo a metros de una completa zona de servicios y a solo 3 minutos del centro.

ENTREGA 2026

Monoambientes, 1 y 2 Dormitorios

Terraza con Parrilla

Bicicletero

Hall

www.safiar.com.ar

+54 9 299 633 1806

/safiar

CIRMAQ®

Roman y Marinoni S.A.

Agregando valor desde Rosario hacia el mundo

Estructuras metálicas, Racks, Piping, Módulos hab., Tableros eléctricos de media y baja tensión.

Pte. Roca 4052 - S2001KDJ Rosario - Santa Fe - Argentina

Tel. 0341 464-8220 - www.cirmaq.com.ar

CAPITAL HUMANO Y CADENA DE VALOR

Proveedores: cómo aprovechar el boom de Vaca Muerta

Hay nuevas oportunidades, pero también hay más exigencias para entrar a esa cadena de valor.

La oportunidad para contratistas, proveedores y empresas de servicios en esta etapa de Vaca Muerta es significativa. Pero ganar un contrato no necesariamente significa estar preparado para ejecutarlo.

Para poder crecer, las empresas que integran la cadena de valor necesitarán incorporar nuevas dotaciones en poco tiempo, conseguir perfiles técnicos escasos, administrar mayores volúmenes de personal y responder a estándares cada vez más exigentes de seguridad, calidad y cumplimiento.

En otras palabras, la capacidad de gestionar personas empieza a formar parte de la capacidad operativa.

La ventaja es que Neuquén cuenta con una política específica para fortalecer a sus proveedores locales. La Ley provincial 3338 busca desarrollar la cadena de valor hidrocarburífera y minera y contempla aspectos como la capacidad productiva, la provisión de bienes y servicios y el empleo local. Y al mismo tiempo, durante 2026 con-

tinuaron las iniciativas orientadas a mejorar la competitividad del entramado local mediante asistencia técnica y financiera, capacitación, sistemas de gestión, rondas de negocios, networking y misiones comerciales.

Esto demuestra que el desarrollo de Vaca Muerta también depende de la capacidad de crecimiento de las empresas que trabajan alrededor de ella. Y allí aparece el desafío menos visible pero más determinante. Disponer de las personas necesarias para responder cuando la demanda aumenta.

De conseguir un contrato a poder ejecutarlo

Una empresa puede contar con experiencia, tecnología y capacidad técnica, pero para conseguir un nuevo proyecto necesita incorporar rápidamente supervisores, técnicos, operarios o perfiles especializados. El capital humano puede convertirse en un cuello de botella.

Y este problema empeora cuando las distintas compañías que compiten entre sí buscan simultáneamente perfiles similares dentro de una misma región. La diferencia va a estar entre las que esperen a que el contrato esté adjudicado para comenzar a pensar en la dotación y las que se anticipen.

La clave está en prever qué posiciones serán críticas, estimar cuántas personas demandará cada etapa, identificar qué perfiles requieren búsquedas especializadas y determinar qué necesidades serán permanentes y cuáles estarán asociadas a un pico de actividad para construir una estructura más flexible.

Cómo escalar

Contar con esquemas flexibles en una industria atravesada por obras, contratos, mantenimientos, ampliaciones y variaciones en los niveles de actividad, permite responder a una mayor demanda sin trasladar toda esa necesidad a la estructura fija.

En definitiva, herramientas como el personal eventual, las búsquedas especializadas y la tercerización de determinados procesos de gestión permiten acompañar la curva de actividad con una curva de talento adecuada a cada momento de la operación.

Pero para escalar, además de incorporar personas, se requiere administrar correctamente altas, documentación, payroll, medicina laboral y otros procesos.

En Estudio Orbe observamos que el desafío para las empresas que

buscan desarrollarse en Vaca Muerta no termina en conseguir nuevas oportunidades comerciales. También necesitan construir la capacidad organizacional necesaria para aprovecharlas.

En este contexto, profesionalizar la gestión de RR.HH. deja de ser una cuestión exclusivamente administrativa y pasa a formar parte de la estrategia de crecimiento. Planificar dotaciones, anticipar perfiles críticos, incorporar personal con rapidez y contar con procesos capaces de acompañar la expansión puede marcar la diferencia entre conseguir una oportunidad y estar realmente preparado para capitalizarla.

Vaca Muerta seguirá necesitando inversiones, infraestructura y tecnología. Pero su crecimiento también dependerá de una cadena de proveedores capaces de escalar con ella. El próximo cuello de botella estará en la capacidad de las empresas para contar con las personas y su gestión necesarias antes de que la operación las necesite.

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

VACA MUERTA

Tecpetrol proyecta producir hasta 130.000 barriles/día

La compañía prevé invertir US\$ 6.400 millones en Los Toldos II Este y ampliar su producción de petróleo.

Tecpetrol presentó en la Expo Argentina Oil & Gas (AOG) Patagonia 2026 su estrategia para ampliar la producción de petróleo en Vaca Muerta. El plan, expuesto por el CEO de la compañía, Ricardo Markous, tiene como eje el desarrollo de Los Toldos II Este y apunta a alcanzar entre 100.000 y 130.000 barriles diarios de crudo hacia el período 2030-2032.

La iniciativa contempla inversiones totales por US\$ 6.400 millones en ese bloque, de los cuales US\$ 2.400 millones corresponden a la etapa inicial.

Con este desarrollo, la compañía del Grupo Techint busca ampliar su participación en el petróleo no convencional, mientras sostiene su actividad en el negocio del gas, donde Fortín de Piedra es uno de sus principales activos.

La estrategia combina la puesta en producción de nuevos bloques con la ampliación de áreas que ya están operativas. El objetivo es construir una cartera de proyectos que permita incrementar los volú-

menes de extracción y aprovechar la infraestructura compartida para reducir costos.

Los Toldos II Este, el principal proyecto petrolero

Los Toldos II Este concentrará la mayor parte de las inversiones destinadas a expandir la producción de crudo de Tecpetrol. El diseño contempla grandes módulos productivos, con el objetivo de aprovechar economías de escala y sostener la rentabilidad incluso ante escenarios de precios internacionales menos favorables.

El esquema técnico prevé explotar simultáneamente cuatro horizontes productivos mediante plataformas de perforación de ocho pozos. La planificación incluye módulos con capacidad de producción de 35.000 barriles diarios cada uno.

Según el cronograma presentado, una primera etapa estaba prevista originalmente para marzo de 2026 y una segunda para mediados de ese año. La incorporación de ambos módulos permitiría alcanzar una capacidad de 70.000 barriles diarios en el desarrollo.

La expansión de Los Toldos II Este se complementará con el crecimiento de otras áreas en las que la

empresa ya produce petróleo. En Fortín de Piedra, además del gas, Tecpetrol obtiene crudo liviano y busca duplicar su volumen actual, de aproximadamente 10.000 a 20.000 barriles diarios.

En Puesto Parada, donde la producción ronda los 6.000 barriles diarios, la compañía proyecta alcanzar al menos 12.000. También evalúa extender el modelo de desarrollo de Los Toldos II Este hacia Los Toldos I Norte y Sur.

La combinación de estos proyectos permitiría avanzar hacia la meta de entre 100.000 y 130.000 barriles diarios durante 2030-2032.

Fortín de Piedra, un desarrollo que exige inversiones permanentes

Mientras amplía su estrategia petrolera, Tecpetrol mantiene el desarrollo de Fortín de Piedra, el yacimiento que consolidó su posición como uno de los principales productores de gas de Vaca Muerta. Markous explicó que sostener los niveles de extracción requiere nuevas perforaciones de manera continua debido a la declinación natural de los pozos no convencionales.

“Declina el 50% el primer año, es una fábrica continua”, señaló al

describir la dinámica productiva del shale.

Para mantener la producción, la empresa destina entre US\$ 300 millones y US\$ 350 millones anuales a perforaciones y trabajos asociados. Ese programa permite sostener una capacidad que durante los períodos de mayor demanda invernal alcanza los 24 millones de metros cúbicos diarios de gas.

La necesidad de renovar permanentemente los pozos constituye uno de los principales desafíos económicos del desarrollo no convencional. A diferencia de los yacimientos tradicionales, los pozos de shale presentan una caída inicial pronunciada, por lo que las operadoras deben mantener un ritmo sostenido de actividad para compensar esa declinación.

El crecimiento de la producción petrolera también podría incrementar los volúmenes de gas de Tecpetrol. Las áreas ubicadas en la ventana de líquidos generan gas asociado, que requiere infraestructura para su procesamiento y transporte. Según las estimaciones expuestas por Markous, la compañía podría elevar su producción gasífera desde niveles cercanos a los 25 millones de metros cúbicos diarios hasta un rango de entre 30 y 35 millones.

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 N°n
carroceriasmendoza carroceriasmendoza233@gmail.com

RS

ROSANA SOLDERA ABOGADA

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

+54 9 299 4660923 ro_soldera@hotmail.com

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

SG²

MEDIMOS EVALUAMOS MEJORAMOS

CONSULTORES

TRANSFORMAMOS LA GESTIÓN AMBIENTAL EN UNA HERRAMIENTA DE CRECIMIENTO

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

Innovación y ambiente en equilibrio

CONTACTO

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

MARKETING

¿Sabés hacer networking o solo acumulás contactos?

Sofía Quilici y Gabriela Terminielli, autoras del libro *Esto es networking, llegan al Patagonia Marketing Summit.*

¿Cuántos contactos tenés en tu celular? ¿Cuántas conexiones en LinkedIn? ¿Y a cuántas de esas personas podrías llamar hoy para pedirles un consejo, presentarles un proyecto o explorar una oportunidad de negocio?

La diferencia entre tener contactos y construir relaciones es mucho más importante de lo que parece. Y en un mundo hiperconectado, donde las plataformas digitales multiplican las interacciones, aprender a generar vínculos genuinos y personales, se convirtió en una habilidad estratégica para profesionales, emprendedores y empresarios. Sin embargo, no todos saben cómo hacerlo.

Un dato relevado por el Patagonia Marketing Summit resulta sorprendente: el 70% de las personas consultadas manifestó que nunca habían hecho networking o que no sabían cómo hacerlo.

Para abordar este desafío, el encuentro que se realizará el 13 y 14 de noviembre en el Hotel Sheraton de Bariloche contará con la



participación de Sofía Quilici y Gabriela Terminielli, especialistas en networking estratégico, cofundadoras de Coffee Net y autoras del libro *Esto es networking.*

Construir vínculos

En su libro, publicado por Editorial Temas, Quilici y Terminielli proponen repensar una práctica que muchas veces se confunde con repartir tarjetas personales, sumar seguidores o asistir a eventos con el único objetivo de conseguir clientes.

A través de experiencias personales, casos y aprendizajes, las autoras exploran el valor del capital social, la confianza, la escucha y la reciprocidad como elementos fundamentales para desarrollar relaciones profesionales sostenibles.

La premisa es clara: una red de contactos no se construye cuando necesitamos algo, se construye mucho antes. “El error es creer que

el networking es la acumulación de contactos”, explica Sofía Quilici, y esta reflexión invita a revisar nuestra manera de relacionarnos profesionalmente. Porque una agenda extensa no necesariamente representa una red sólida, del mismo modo que una gran cantidad de seguidores no garantiza relaciones de confianza. La experiencia PMS

El Patagonia Marketing Summit propone llevar estos conceptos a la práctica a través de una experiencia especialmente diseñada para conectar profesionales, empresarios, emprendedores y referentes del ecosistema de negocios. En el espacio de networking del evento, llamado Sala Los Jardines, Quilici y Terminielli estarán a cargo de una experiencia para romper el hielo, facilitar conversaciones y brindar herramientas que permitan aprovechar las oportunidades de vinculación.

Asimismo, el Patagonia Marke-

ting Summit se proyecta como el encuentro que reunirá a los referentes del marketing, la comunicación, la tecnología, la inteligencia artificial y los negocios que, durante dos jornadas, se reunirá para acceder a conferencias, experiencias de aprendizaje y espacios de intercambio pensados para impulsar el desarrollo profesional y empresarial de la región.

La participación de Quilici y Terminielli incorpora una dimensión esencial: comprender que, incluso en una era atravesada por la inteligencia artificial y la transformación digital, las relaciones humanas siguen siendo determinantes para generar oportunidades. Porque la pregunta ya no es solamente a quién conocés, sino ¿quién te conoce?, ¿qué valor reconoce en vos? y ¿qué relación construyeron?

Se trata de una excelente razón para participar del Patagonia Marketing Summit: no saber de antemano qué conversación puede abrir la puerta a tu próximo gran proyecto.

Patagonia Marketing Summit
13 y 14 de noviembre
Hotel Sheraton Bariloche
patagoniamktsummit.com

SERVICIOS

BidBit crece en Vaca Muerta con subastas corporativas

Con base operativa en Cipolletti, la compañía busca fortalecer sus servicios para la industria energética.

BidBit Subastas Online continúa ampliando su presencia en sectores estratégicos de la economía argentina, especialmente en energía, Oil & Gas, logística y servicios industriales.

A las operaciones que la plataforma ya desarrollaba junto a compañías como PECOM, Vista Energy y Turismo Patagonia, se sumaron recientemente AESA e Hidrofrac, que eligieron BidBit para realizar nuevas subastas de vehículos desde su base en Cipolletti, Río Negro.

La incorporación de estas empresas refleja una tendencia creciente en la industria del Oil & Gas, donde las compañías encuentran en las subastas online una alternativa para resolver necesidades logísticas y financieras.

Las unidades que salen de operación pueden ser trasladadas a BidBit para su guarda, alistamiento y venta, con el objetivo de acelerar el retorno del capital inmovilizado.

Tecnología para comercializar activos

Una de las principales ventajas del modelo de BidBit es la posibilidad de centralizar el proceso de comercialización en una plataforma digital. Cada lote cuenta con información detallada, fotografías, videos, documentación y condiciones de participación para que los interesados puedan evaluar los activos antes de ofertar.

Cuando las características del bien lo requieren, también se realizan inspecciones presenciales, combinando la experiencia física con las ventajas de una operación digital.

Este sistema permite a las empresas llegar a una base más amplia de potenciales compradores en todo el país. Para quienes participan de las subastas, representa una oportunidad de acceder a activos que antes podían estar limitados a determinados mercados o redes de contactos.

Servicios para la industria

El modelo adquiere especial relevancia en sectores como Oil & Gas, donde las compañías trabajan con flotas, maquinaria pesada, equipos de izaje, vehículos utilitarios y otros activos de alto valor.

La renovación de equipamiento, la reorganización de flotas y la salida de activos que ya no son necesi-



Buenos Aires y Córdoba, BidBit busca acompañar las necesidades de las empresas vinculadas a Vaca Muerta y a su red de proveedores, contratistas y servicios.

“Esta presencia permite acompañar de manera más directa las necesidades de empresas vinculadas a Vaca Muerta y al ecosistema de proveedores, contratistas y servicios que se desarrolla alrededor de la actividad del Oil & Gas”, señaló Priscila Bojko, nueva gerente comercial de BidBit.

rios forman parte de la dinámica habitual de estas industrias. Contar con un canal especializado permite transformar esos bienes en nuevas oportunidades de negocio.

Para los compradores profesionales, las subastas ofrecen la posibilidad de incorporar capacidad operativa mediante la evaluación de variables como marca, antigüedad, estado, kilometraje y horas de uso. Para las empresas vendedoras, el objetivo es alcanzar al público adecuado y generar competencia entre potenciales compradores mediante un proceso ordenado y trazable. Expansión regional e inteligencia artificial

Con base operativa en Cipolletti, además de sus operaciones en

La compañía también incorporó inteligencia artificial a sus procesos. Según informó, la tecnología asiste a los operadores en el relevamiento de cada unidad a partir de audios, fotografías y videos.

La empresa apunta a seguir desarrollando una plataforma que combine tecnología, alcance comercial y procesos transparentes para conectar a compañías que necesitan vender activos con compradores que buscan oportunidades de inversión y capacidad operativa.

Contacto

info@bidbit.ar
www.bidbit.ar

BASHUK ESTUDIO

DISEÑO Grafico

+54 9 299 4599193

Contactate con nosotros

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

match INDUSTRIAS

CHAU MAILS, LLAMADOS Y PLANILLAS

UNA NUEVA FORMA DE HACER NEGOCIOS EN LA INDUSTRIA.

OPTIMIZA TIEMPOS REDUCI COSTOS AMPLIA TU MERCADO ÚNICOS EN ARGENTINA

SUSCRIBITE Y EMPEZA A COTIZAR.

www.matchindustrias.com.ar

artegraf Departamento de diseño digital@artegrafneuquen.com.ar preprensa@artegrafneuquen.com.ar Cotizaciones administracion@artegrafneuquen.com.ar

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

IMPRESIÓN OFFSET y DIGITAL

• FOLLETERIA Y PAPELERIA COMERCIAL
• IMPRESIÓN EDITORIAL Y PACKAGING
• DICANTOGRAFÍAS Y CARTELERA
• PLOTTER DE IMPRESIÓN Y CORTE

Ing. Silvio Tosello 1375 - PIN ESTE - NEUQUEN CAPITAL

DESARROLLO PERSONAL

La perseverancia: permanecer en el propósito

Desde la filosofía del Yoga, es la capacidad de sostener una intención, incluso cuando los resultados tardan.

La perseverancia suele asociarse al esfuerzo, a la exigencia o incluso al sacrificio. Sin embargo, también se puede relacionar al éxito a largo plazo, a la resiliencia y al poder de voluntad. Desde la perspectiva del Yoga, se entiende como la capacidad de mantener la dedicación y el enfoque en un propósito. Más allá de aparentes obstáculos, de demoras, contingencias, incluso cuando los resultados todavía no son visibles.

Vivimos en una cultura que valora la velocidad y la inmediatez. Queremos que los proyectos prosperen enseguida, que los cambios se produzcan sin demora y que los esfuerzos den frutos en poco tiempo. Sin embargo, la realidad nos recuerda una y otra vez que todo

proceso significativo requiere tiempo, paciencia y continuidad.

La perseverancia no consiste solamente en insistir. Tampoco es una lucha constante contra las circunstancias. Desde la filosofía del Yoga, perseverar significa sostener una dirección interna con claridad y consciencia, aun en la incertidumbre o cansancio. Desarrollar esta habilidad requiere el equilibrio justo entre constancia en el tiempo y la capacidad de adaptarse, sin perder el norte.

Se sostiene más fácilmente, cuando hay compromiso o sintonía, con algo más grande que el Sí Mismo, pudiendo ser con el proyecto de una familia, comunidad, u organización.

Cuando el propósito es claro, la energía encuentra dirección. Cuando la dirección es clara, los desafíos dejan de ser impedimentos y comienzan a transformarse en parte del aprendizaje.

Quien entrena la habilidad de la perseverancia, entiende que habrá momentos de avance y momentos de espera. Habrá logros evidentes y también procesos silenciosos que se están gestando en profundidad. Ambos son necesarios.

La impaciencia busca cosechar antes de tiempo. La perseverancia sabe acompañar los ritmos naturales de la vida.

En mi experiencia acompañando procesos de transformación personal y profesional, he observado que muchas personas abandonan justo antes de que los cambios comiencen a manifestarse. Confunden la ausencia de resultados inmediatos con la falta de progreso. Sin embargo, gran parte del crecimiento ocurre de manera invisible.

Así como una semilla desarrolla sus raíces antes de emerger a la superficie, las capacidades hu-

manas requieren un período de maduración interna antes de expresarse externamente. La aceptación del misterio, de lo oculto, es fundamental.

Por eso, perseverar no es insistir ciegamente. Es sostener conscientemente aquello que reconocemos como verdadero. Es continuar practicando cuando todavía no dominamos una habilidad. Es permanecer disponibles al servicio cuando las circunstancias no son las ideales.

El verdadero éxito no pertenece a quien avanza más rápido, sino a quien permanece presente, comprometido y constante, con aquello que considera valioso.

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

INVERSIONES

PCR desembarca en Vaca Muerta

El Gobierno de Neuquén adjudicó a PCR tres áreas de exploración en Vaca Muerta: Águila Mora Noreste, La Tropilla I y Santo Domingo II. La asignación se realizó en el marco de la Ronda 1/2026 del Plan Exploratorio Neuquén, impulsado por Gas y Petróleo del Neuquén (GyP).

La adjudicación fue aprobada por el Directorio de GyP e incluye compromisos por US\$55,6 millones en inversiones exploratorias y US\$71,5 millones en bonos de

acceso. En conjunto, los montos superan los US\$127 millones.

El programa de trabajo contempla la perforación de un pozo horizontal en cada área, con ramas laterales de 1.500 metros y sus correspondientes etapas de fractura.

Para PCR, la adjudicación marca su ingreso a la formación no convencional y representa un avance en su estrategia de expansión en el negocio de petróleo y gas.

La compañía, de capitales argentinos, opera en los sectores de hidrocarburos, energías renovables y cemento.

En petróleo y gas, tiene actividad en La Pampa y Mendoza, además de seis áreas de exploración y explotación en Ecuador. Su producción neta total alcanza los 21.000 barriles equivalentes de petróleo diarios.

En energías renovables, ope-

ra cuatro complejos eólicos en Santa Cruz, Buenos Aires y San Luis, con una potencia instalada conjunta de 582 megavatios. En el sector cementero, cuenta con dos plantas en Chubut y Santa Cruz, con una capacidad instalada de 800.000 toneladas anuales.

Desde 2022, PCR también desarrolla proyectos de inversión energética en Estados Unidos, antes, durante y después de cada instalación.

13 AÑOS JUNTOS

ENERGIA PATAGONIA
PERIÓDICO
Es un producto de Bashuk Editorial

Nuestro Staff

Producción Periodística:
Stefani Andrés
stefaniandres@gmail.com

Marketing y Comunicación:
Gonzalez Pablo
contacto@pgmarketing.com.ar

Arte y Diseño:
Bashuk Camila
camilabashuk@gmail.com

Gerente Comercial:
Bashuk Miguel Ángel
periodico@energiapatagonia.com



+54 9 2994 01-0809

