PERIÓDICO ENERGIA PATAGONIA®

LA ACTUALIDAD ENERGÉTICA DE RÍO NEGRO Y NEUQUÉN

AÑO 13, NÚMERO 143
NOVIEMBRE 2026

DISTRIBUCIÓN GRATUITA



19

EXTREMOS CLIMÁTICOS

El Niño y el río Neuquén: un riesgo latente

Las precipitaciones extraordinarias que genera el fenómeno climatológico encendió las alarmas de un grupo de especialistas en recursos hídricos. El sistema productivo frutícola y Vaca Muerta están bajo un riesgo potencial.

34 | REAL ESTATE

¿Añelo sigue siendo una oportunidad?

Beltrán Briones analizó la evolución de las rentabilidades en la ciudad. El peso del RIGI en sector inmobiliario.

30 | TRANSPORTE

Ciati impulsó Del campo al Laboratorio

El centro tecnológico reunió a consultoras ambientales. Promovieron buenas prácticas de análisis.

32 | CONSTRUCCIÓN

Eficiencia para el confort patagónico

El piso radiante por agua distribuye el calor de manera uniforme y es óptimo en términos energéticos.

37 | ACTIVOS

Edhipsa se hace cargo de dos áreas

La petrolera estatal de Río Negro controlará dos bloques históricos. Invertirá 12 millones de dólares.



ARGENTINA LNG

Luz verde para una inversión de USD 50.750 millones

La iniciativa, impulsada por YPF y sus socias internacionales, apunta a exportar gas natural licuado.

El Gobierno nacional aprobó el ingreso al Régimen de Incentivo para Grandes Inversiones (RIGI) del proyecto Argentina LNG, una iniciativa liderada por YPF, la italiana ENI y XRG, compañía de Emiratos Árabes Unidos. El desarrollo contempla inversiones por u$s50.750 millones para producir y exportar gas natural licuado (GNL) a partir de los recursos de Vaca Muerta. Es el mayor proyecto incorporado hasta ahora al régimen de promoción.

El ministro de Economía, Luis Caputo, confirmó la aprobación y calificó al emprendimiento como «la mayor inversión de la historia argentina». Según las estimaciones difundidas por el funcionario, permitirá generar exportaciones por unos u$s9.000 millones anuales, considerando tanto el GNL como los líquidos asociados: etano, propano, butano y gasolinas naturales.

La decisión se conoció antes de la presentación formal de la decisión final de inversión (FID), prevista para el lunes 30 de noviembre, a las 11, en el Palacio Libertad. El directorio de YPF ya había aprobado su decisión de inversión en una reunión realizada la semana anterior, con la participación del jefe de Gabinete, Diego Santilli.

El presidente y CEO de YPF, Horacio Marín, celebró el anuncio y sostuvo que el proyecto no habría sido posible sin los incentivos del RIGI.

Un desarrollo para llevar el gas al mercado global

Argentina LNG será desarrollado por un consorcio integrado por tres compañías controladas por Estados nacionales. YPF tendrá el 36% de participación, mientras que ENI y XRG, el brazo internacional de ADNOC, contarán con el 32% cada una.

La iniciativa comprende infraestructura para extraer, transportar, procesar y licuar el gas de Vaca Muerta. En su primera etapa contempla dos unidades flotantes de licuefacción, cada una con capacidad para producir seis millones de toneladas anuales de GNL. Las instalaciones estarán ubicadas frente a las costas de Río Negro, en el Golfo San Matías, y recibirán el gas mediante un sistema de transporte dedicado, que incluirá un gasoducto y un poliducto.

Para abastecerlas, el consorcio proyecta alcanzar una producción sostenida de 65 millones de metros cúbicos diarios, un volumen equivalente a más del 40% de la producción actual del país, según los datos difundidos por Caputo.

El proyecto también incorporará instalaciones para procesar y separar los líquidos asociados al gas natural, que podrán comercializarse en los mercados internacionales.

El inicio de las operaciones comerciales está previsto para 2031, con una capacidad inicial de exportación de 12 millones de toneladas anuales de GNL. El diseño contempla una ampliación posterior hasta alcanzar los 18 millones.

Desembolso hasta 2030

La inversión total estimada asciende a u$s50.750 millones durante la vida útil del proyecto. De ese monto, alrededor de u$s25.000 millones se concentrarán entre 2027 y 2030.

El financiamiento se estructurará principalmente mediante préstamos internacionales respaldados por contratos de exportación de largo plazo.

También se prevén garantías de Estados Unidos e Italia para las empresas de esos países que participen en el desarrollo.

En materia laboral, las proyecciones de YPF estiman que durante la construcción se generarán unos 20.000 puestos de trabajo por año, con picos que podrían llegar a 40.000 empleos, entre directos, indirectos e inducidos.

La incorporación al régimen permitirá acceder a incentivos fiscales, aduaneros y cambiarios, además de estabilidad normativa a largo plazo.





ARGENTINA LNG

Tenaris se adjudicó la producción de tubos

La compra de tuberías ronda los USD 2.000 millones, dentro de una inversión inicial estimada en USD 29.000.

Tenaris, la fabricante de tubos de acero del Grupo Techint, se adjudicó la provisión de caños de 24 pulgadas para el proyecto Argentina LNG, liderado por YPF. El contrato representa un respaldo para su planta de Valentín Alsina, que atravesó meses de suspensiones y redujo su personal tras quedar fuera de otras licitaciones del sector.

El presidente y CEO de YPF, Horacio Marín, confirmó el resultado de la compulsa, que se realizó mediante una subasta inversa. «Fue una inversa, fue bien competitiva y ganó Tenaris», señaló durante una entrevista en el programa de Alejandro Fantino, en Neura.

La adjudicación forma parte de uno de los últimos procesos previos a la decisión final de inversión (FID) de Argentina LNG, prevista para el 30 de noviembre. El proyecto es impulsado por YPF, la italiana ENI y XRG, brazo inversor de la emiratí ADNOC, y contempla exportar gas natural licuado desde el Golfo San Matías, en Río Negro.

La compra de tuberías ronda los u$s2.000 millones, dentro de una inversión inicial estimada en u$s29.000 millones. El contrato comprende dos ductos paralelos de aproximadamente 526 kilómetros, que conectarán Vaca Muerta con Sierra Grande. Uno, de 48 pulgadas, transportará gas; el otro, de 24 pulgadas, llevará líquidos asociados y será fabricado en Argentina.

El tramo de mayor diámetro fue adjudicado a dos compañías extranjeras: la española Grupo Cuñado, que proveerá unos 200 kilómetros, y la griega CPW, responsable de los 300 kilómetros restantes. Tenaris no presentó oferta para ese segmento porque, según explicó Marín, no cuenta con capacidad para fabricar ese diámetro en el país.

En cambio, los caños de 24 pulgadas sí pueden producirse en la planta de Tenaris SIAT, en Valentín Alsina. El contrato demandará alrededor de 100.000 toneladas de acero y representa el mayor trabajo disponible para esa instalación, única en el país con capacidad para fabricar este tipo de tubería.

La adjudicación llega después de que Techint quedara fuera de tres licitaciones relevantes vinculadas con la expansión exportadora de Vaca Muerta.La pérdida de esos contratos tuvo consecuencias en Tenaris SIAT.







VALORES

VMOS vuelve al mercado para captar US$66,3 millones

Reabre una emisión de obligaciones negociables para financiar la construcción y operación del oleoducto.

Vaca Muerta Oil Sur (VMOS), la sociedad que desarrolla el oleoducto entre Vaca Muerta y la costa de Río Negro, volverá al mercado de capitales local para captar hasta US$66,3 millones.

La operación se realizará mediante la reapertura de la obligación negociable Clase 1, emitida originalmente en septiembre.

La licitación tendrá lugar el jueves 26 de noviembre, entre las 10 y las 16, y la liquidación está prevista para el lunes 30. Los títulos ofrecen una tasa fija del 6,25% nominal anual en dólares, con pagos trimestrales de intereses y devolución del capital en un único pago al vencimiento, previsto para el 22 de septiembre de 2030.

En la primera colocación, realizada el 17 de septiembre, VMOS adjudicó US$233,65 millones. Esta nueva instancia permitirá colocar los US$66.345.627 restantes del programa. Moody's Local Argentina asignó a los títulos adicionales una calificación AAA.ar, con perspectiva estable.

Según el suplemento de prospecto presentado el 24 de noviembre, los recursos podrán utilizarse para capital de trabajo e inversiones en activos físicos vinculados con el desarrollo, la construcción y la operación del proyecto.

Entre los destinos previstos figuran pagos a proveedores y contratistas, adquisición de materiales y equipamiento, y construcción de tanques e instalaciones para el almacenamiento y transporte de hidrocarburos.

El proyecto contempla una inversión inicial de US$3.000 millones y la construcción de un oleoducto de casi 600 kilómetros hasta la terminal de exportación de Punta Colorada, en Río Negro.

VMOS tiene entre sus accionistas a YPF, Pampa Energía, Vista Energy, Pan American Energy, Pluspetrol, Chevron, Shell y Tecpetrol.

La infraestructura proyecta una capacidad inicial de transporte de 550.000 barriles diarios, ampliable a 700.000 según la evolución de la producción.

De acuerdo con el informe de Moody's Local, el proyecto registra un avance del 85%. El tramo terrestre de 437 kilómetros entre Allen y Punta Colorada ya está construido y atraviesa las pruebas previas a su puesta en marcha.







RECHAZO DE PETROLERAS Y ESTACIONES

Alerta por proyecto para informar precios de la nafta

Las cámaras empresarias advierten que el proyecto bonaerense podría generar desabastecimiento.

La Cámara Argentina de la Energía (CADE) expresó su rechazo a un proyecto de ley que se debate en la provincia de Buenos Aires y que busca obligar a las petroleras y estaciones de servicio a informar con anticipación los cambios en los precios de los combustibles.

La entidad, que representa a las principales refinadoras y comercializadoras del país, coincidió con las objeciones planteadas por CECHA y FECRA. Según advirtió, la medida podría afectar la competencia y complicar el abastecimiento.

El principal cuestionamiento apunta a que anunciar aumentos antes de su aplicación podría provocar una concentración de compras en las horas previas al ajuste. Esto generaría picos de demanda que superarían la capacidad de almacenamiento de algunas estaciones y podrían ocasionar faltantes temporales.

La CADE también consideró que la iniciativa duplica mecanismos de información que ya existen.

Actualmente, los precios de naftas, gasoil y GNC se exhiben en las estaciones, pueden consultarse mediante aplicaciones y plataformas digitales, y son reportados a la Secretaría de Energía bajo la Resolución 1104/04.

Para la cámara, la nueva obligación sumaría burocracia y costos operativos sin mejorar la transparencia ni el acceso de los consumidores a la información.

El proyecto fue impulsado en la Legislatura bonaerense por la diputada Ayelén Rasquetti. Su texto original establecía que las compañías abastecedoras debían informar los cambios con 72 horas de anticipación y que las estaciones debían exhibirlos al menos 48 horas antes. En comisión se analizaron modificaciones en los plazos para las refinadoras.

CECHA y FECRA sostuvieron que las estaciones no son formadoras de precios y que, por lo tanto, no pueden garantizar el cumplimiento de una obligación que depende de las decisiones de las petroleras. También cuestionaron el régimen sancionatorio, que contempla multas calculadas en litros de nafta súper y posibles clausuras preventivas ante reincidencias. Las entidades consideran que esas penalidades podrían afectar especialmente a los operadores independientes.







MERCADO DE VALORES

Capex colocó bonos y proyecta ampliar sus negocios

La compañía captó US$105,9 millones para refinanciar deuda y avanza con nuevos pozos y otros proyectos.

Capex adjudicó obligaciones negociables por US$105,9 millones, más del doble del monto inicial previsto en la oferta. Los fondos tendrán como principal destino el refinanciamiento de pasivos, además de financiar capital de trabajo y subsidiarias.

La emisión corresponde a las ON Clase XIII y fue informada ante la Comisión Nacional de Valores. La liquidación está prevista para el 18 de noviembre, con una tasa fija de interés y pagos semestrales. El capital se cancelará en un único vencimiento, el 18 de noviembre de 2030.

La operación se produce mientras la compañía enfrenta vencimientos de obligaciones negociables por US$159,7 millones de capital durante 2027, cifra que asciende a US$176,7 millones al incorporar intereses, según FIX SCR.

Más pozos

En el área Agua del Cajón, Capex avanza con la evaluación de nuevos pozos no convencionales. Actualmente cuenta con nueve pozos conectados y otros tres recientemente perforados, cuya actividad comenzó en junio.

La compañía opera esta campaña con una participación del 51%, junto con Trafigura, que posee el 30%, y SLB, con el 19%. El acuerdo contempla otros cinco pozos una vez finalizada esta etapa.

El gerente general, Adolfo Storni, señaló durante la AOG Patagonia que el objetivo es avanzar hacia un esquema de desarrollo a mayor escala. La empresa ubica en 2028 la posibilidad de implementar un modelo de factoría, con campañas de perforación más amplias.

Dos parques solares en Neuquén

La estrategia de crecimiento también incluye dos proyectos fotovoltaicos en Agua del Cajón. El primero tendrá una capacidad de 30 MW y se conectará a la estación transformadora que utiliza la central térmica de la empresa.

El segundo parque tendrá 100 MW y estará vinculado con la línea privada que conecta esa estación con Chocón Oeste. FIX SCR estimó una inversión de US$25 millones para la primera etapa y proyectó el inicio de operaciones comerciales durante el segundo semestre de 2028.







INVERSIONES

Argentina LNG tuvo su audiencia pública en Río Negro

Reunió más de 200 intervenciones y 21 horas de participación ciudadana en Sierra Grande.

Mientras la provincia analiza los aportes recibidos, el desarrollo de infraestructura energética comienza a marcar el calendario de inversiones y exportaciones previsto para 2027. El proyecto Argentina LNG avanzó en una nueva instancia de evaluación ambiental en Río Negro.

La audiencia pública realizada en Sierra Grande durante dos jornadas reunió más de 200 exposiciones orales y escritas, con la participación de vecinos, instituciones, organizaciones, especialistas, trabajadores y representantes de las empresas involucradas.

El encuentro permitió presentar los cuatro componentes principales de la iniciativa: el gasoducto dedicado, el poliducto, las unidades flotantes de licuefacción y las instalaciones asociadas, además del Complejo Industrial Río Negro.

En conjunto, estas obras conforman la infraestructura prevista para transportar, procesar y exportar gas natural y líquidos desde la costa provincial.

Con el cierre de la audiencia, la Secretaría de Ambiente y Cambio Climático deberá analizar las observaciones, consultas y presentaciones realizadas antes de avanzar con las definiciones correspondientes. La evaluación contempla los estudios de impacto ambiental de los cuatro componentes del proyecto.

La secretaria de Energía y Ambiente, Andrea Confini, destacó el nivel de participación y el conocimiento que demostraron los asistentes. También señaló un cambio en la actitud de la comunidad respecto de las iniciativas energéticas. Recordó que, durante la audiencia vinculada al oleoducto Vaca Muerta Oil Sur (VMOS), las principales consultas estaban relacionadas con las posibilidades de conseguir empleo. Ahora, sostuvo, los vecinos conocen mejor la dimensión de los proyectos y participan de las discusiones.

Confini también repasó los principales hitos de infraestructura que Río Negro espera concretar en los próximos años. Entre ellos, mencionó la finalización del oleoducto VMOS y el inicio de las exportaciones de petróleo, previstas para el primer trimestre de 2027.

Para el segundo semestre del próximo año, la Provincia espera la llegada del primer buque de GNL destinado a exportación. En paralelo, ya comenzó la construcción del gasoducto de gran diámetro de Southern Energy (SESA).

Argentina LNG, por su parte, continúa con el proceso de adjudicación de licitaciones, con la expectativa de iniciar las obras a principios de 2027. Se trata de un desarrollo de largo plazo cuya etapa de construcción se extendería hasta 2031.

La agenda provincial también contempla nuevas oportunidades industriales vinculadas con el procesamiento de los hidrocarburos. Confini adelantó que Río Negro trabaja en la posibilidad de licitar una zona franca para agregar valor al etano, butano y metano provenientes de Neuquén, que tendrán en la costa rionegrina una salida para su exportación.

El desafío de convertir inversiones en desarrollo

La participación ciudadana y la evaluación ambiental forman parte de una etapa en la que la Provincia busca definir las condiciones para el desarrollo de una infraestructura energética de escala internacional.

Durante el cierre de la audiencia, la secretaria de Ambiente, Judith Jiménez, destacó la importancia de incorporar las distintas miradas y garantizar controles sobre los recursos naturales y las comunidades.

El desafío para Río Negro será acompañar el crecimiento de las inversiones con capacitación, empleo y oportunidades para los trabajadores y proveedores locales. “Un Río Negro totalmente distinto, un Río Negro lleno de desafíos, con un montón de oportunidades”, resumió.





¡TU AHORRO,
NUESTRO COMPROMISO!

ALIMENTOS | BEBIDAS | LIMPIEZA
Neuquén, Patagonia Argentina

info@faromayorista.com.ar +54 9 299 515 7835 faromayorista.com.ar

INDUSTRIA

Vaca Muerta busca abrir una nueva ruta de exportación

Se analizan alternativas para abastecer a la industria brasileña mediante acuerdos de largo plazo.

Vaca Muerta busca ampliar su mercado de exportación hacia Brasil. Autoridades de Neuquén mantuvieron una reunión con representantes de las empresas brasileñas Pré-Sal Petróleo y Gás-Bra para analizar alternativas de abastecimiento de gas natural y evaluar las condiciones necesarias para desarrollar nuevos acuerdos comerciales.

El encuentro se realizó en Casa de Gobierno y contó con la participación del gobernador Rolando Figueroa, quien destacó la importancia de generar inversiones y proyectos que permitan sostener el crecimiento energético de la provincia. También resaltó el trabajo de Gas y Petróleo del Neuquén (GyP) para avanzar en la posibilidad de abastecer al mercado brasileño.

El ministro de Energía provincial, Gustavo Medele, explicó que los representantes brasileños llegaron interesados en conocer el potencial de producción de Vaca Muerta y las posibilidades de participación de la empresa estatal neuquina.

Según detalló, el proceso demandará varios años. La estimación oficial es que podrían transcurrir entre cuatro y cinco años hasta completar los acuerdos y definir los mecanismos de participación. Para avanzar será necesario identificar empresas dispuestas a asumir las tareas operativas y la construcción de la infraestructura requerida.

La primera etapa consiste en analizar junto con GyP el potencial de los recursos disponibles y los volúmenes de gas que podrían destinarse a Brasil. Luego se buscará vincular esa oferta con las compañías interesadas en desarrollar proyectos de consumo y comercialización.

Medele señaló que en Brasil existen grupos industriales y comerciales que necesitan gas y evalúan alternativas de abastecimiento. Entre las principales variables para avanzar mencionó la disponibilidad de volúmenes suficientes y la posibilidad de garantizar suministros durante períodos prolongados.

Durante la reunión técnica también se analizaron aspectos vinculados con la viabilidad comercial, regulatoria y técnica de un eventual suministro desde Neuquén.







VERANO 2027

Las Grutas se prepara para recibir al turismo neuquino

La costa rionegrina suma experiencias y actividades. Buscan atraer visitantes de Neuquén y el Alto Valle.

Rodolfo Hidalgo, presidente de la Agencia de Turismo de la Municipalidad de San Antonio Oeste y del Ente Mixto de Promoción Turística (EMPROTUR), anticipó las propuestas para la temporada 2026–2027, destacó la diversidad de atractivos del Golfo San Matías y puso en valor las acciones de promoción y vinculación con Neuquén y el Alto Valle.

Por Pablo González | Director de PG Marketing y Comunicación y columnista de Energía Patagonia.

La costa rionegrina se prepara para recibir una nueva temporada de verano con una propuesta turística que busca ir mucho más allá de sus tradicionales playas. Las Grutas, San Antonio Oeste y el Puerto del Este trabajan en una agenda conjunta de actividades, experiencias y acciones de promoción para fortalecer el posicionamiento del Golfo San Matías como destino turístico durante todo el año.

En diálogo con Energía Patagonia, Rodolfo Hidalgo, presidente de la Agencia de Turismo de la Municipalidad de San Antonio Oeste y del EMPROTUR, compartió las expectativas para el verano 2026–2027 y destacó la importancia de seguir construyendo vínculos con Neuquén y el Alto Valle, dos mercados estratégicos por su cercanía y la cantidad de visitantes que eligen la costa atlántica para sus vacaciones y escapadas.

Una temporada que busca potenciar los tres destinos

De cara al próximo verano, la región avanza con acciones de promoción y una agenda de eventos que integrará a Las Grutas, San Antonio Oeste y el Puerto del Este. Hidalgo explicó que el objetivo es lograr que quienes lleguen a la costa puedan descubrir los atractivos de las tres localidades y encuentren nuevas razones para regresar.

Esta estrategia forma parte de Golfo San Matías 365, un plan de promoción turística desarrollado durante 2026 junto al EMPROTUR, que reúne propuestas para las cuatro estaciones del año.

La iniciativa busca ampliar la mirada tradicional del turismo de verano y poner en valor experiencias que pueden disfrutarse en diferentes momentos del año, contribuyendo a una actividad turística más sostenida.

El Golfo San Matías: experiencias por agua, tierra y aire

Uno de los principales diferenciales de la región es la diversidad de actividades que ofrece su entorno natural.

Como señaló Hidalgo durante la entrevista: “Siempre digo que el Golfo San Matías se puede conocer desde distintos lugares”.

Debajo del agua, los visitantes pueden disfrutar de experiencias de buceo, bautismos de buceo y recorridos por un parque submarino. Entre las propuestas más particulares se destaca una cava submarina donde los vinos se añejan en el fondo del mar.

Sobre el agua, la oferta incluye paseos náuticos, avistaje de fauna marina, surf, kayak, stand up paddle y otras actividades recreativas.

Por tierra, los turistas pueden recorrer las Salinas del Gualicho, el Circuito de los Puertos, circuitos históricos y culturales, realizar caminatas, visitas guiadas y conocer olivares de la región.

La experiencia también se extiende al aire, mediante vuelos de bautismo que permiten observar Las Grutas, San Antonio Oeste y el Puerto del Este desde una perspectiva diferente.

A estas alternativas se suma la gastronomía regional, con propuestas que permiten descubrir los sabores característicos del Golfo San Matías.

Un acontecimiento especial para febrero de 2027

Entre los eventos destacados de la temporada, Hidalgo anticipó una

BOMBAS
CIMMA S.A.S

CIMMA

NOSOTROS

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

BOMBAS



KIT DE REPARACIÓN

una bomba de por vida con solo cambiar el interior.



SERVICIOS

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

DATOS DE CONTACTO

+54 11 6062-9176
+54 9 11 155-183-94553
ventas@bombascimmasas.com
administración@bombascimmasas.com
www.bombascimmasas.com
bombas_cimma

DESAGOTE RAPIDITO®

SOLUCIONES RÁPIDAS, RESPONSABLES Y CONFIABLES.

TRANSPORTE DE RESIDUOS ESPECIALES
EN NEUQUÉN Y RÍO NEGRO



+15 AÑOS DE EXPERIENCIA Y COMPROMISO

Escribínos a nuestro whatsapp y hablemos.

SERVICIO HABILITADO
Categorías: Y7 - Y8 - Y19
Buscános 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.

EMPRESA CERTIFICADA

IRAM GESTIÓN AMBIENTAL IRAM-ISO 14001:2015 · IQNET · OAA · EMPRESA NEUQUINA

Buscános 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

VERANO 2027

(Viene de página 16)

jornada que combinará naturaleza y deporte.

El 6 de febrero de 2027, Las Grutas será escenario de una propuesta vinculada a la observación de un eclipse solar anular y a la realización de Open Water Eclipse 2027, una competencia de natación en aguas abiertas.

La iniciativa forma parte de los atractivos especiales que la región busca incorporar a su calendario turístico, sumando experiencias capaces de convocar a visitantes con diferentes intereses.

Neuquén y el Alto Valle: una vinculación estratégica para el turismo regional

Uno de los ejes centrales de la conversación fue la importancia de Neuquén y el Alto Valle para el desarrollo turístico de la costa rionegrina.

La cercanía geográfica permite que numerosas familias y grupos de amigos puedan organizar viajes de pocos días, escapadas de fin de semana o vacaciones más prolongadas.

En ese sentido, Hidalgo destacó: “Neuquén y el Alto Valle son muy importantes para nosotros. La cercanía permite que muchas familias y grupos de amigos se hagan una escapada de pocos días a la costa”.

Con ese objetivo, desde el área de Turismo y el EMPROTUR vienen reforzando las acciones de promoción en la región.

Durante mayo de 2026 se realizó en Neuquén una presentación de la temporada de invierno de Río Negro, con especial atención al avistaje de fauna marina.

A estas iniciativas se suman acciones de difusión en radio y televisión, participación en encuentros comerciales del sector turístico y gestiones para establecer acuerdos con empresas y localidades neuquinas.

Según explicó Hidalgo, estas vinculaciones buscan dar a conocer



las propuestas turísticas y facilitar el acceso de nuevos visitantes a las experiencias que ofrece la costa.

Esta mirada abre oportunidades para fortalecer la integración entre destinos patagónicos, generar nuevas acciones de promoción y ampliar los vínculos entre el sector turístico, las empresas y las instituciones de ambas provincias.

Una invitación a descubrir la costa durante todo el año

La temporada 2026–2027 representa una nueva oportunidad para consolidar el posicionamiento de Las Grutas, San Antonio Oeste y el Puerto del Este como destinos complementarios, con propuestas que combinan naturaleza, aventura, gastronomía, deporte y cultura.

El desafío no se limita a recibir visitantes durante los meses de mayor movimiento, sino también a promover experiencias que permitan sostener el interés turístico durante las cuatro estaciones.
Con una agenda de actividades, iniciativas de promoción y una estrategia de acercamiento a mercados regionales como Neuquén y el Alto Valle, el Golfo San Matías busca seguir ampliando sus oportunidades de desarrollo.

Hidalgo cerró la entrevista con una invitación a descubrir la región en cualquier época del año, retomando el mensaje de la campaña turística: “La playa está, pero el clima lo ponés vos”.

Contacto:
Las Grutas Turismo
@lasgrutasturismooficial
lasgrutasturismo.gob.ar



¿El Niño puede poner en riesgo a Vaca Muerta?

Especialistas advirtieron sobre las crecidas del río Neuquén y reclamaron nuevas obras para proteger la cuenca.



La posibilidad de una crecida extraordinaria del río Neuquén volvió a poner en discusión la seguridad hídrica de la región y los riesgos que enfrenta el desarrollo de Vaca Muerta. Durante un encuentro realizado en la Cámara de Agricultura, Industria y Comercio (CAIC) de General Roca, especialistas en hidrología e infraestructura alertaron sobre la capacidad limitada de las obras actuales para contener una crecida extrema y reclamaron avanzar con nuevas represas sobre la cuenca.

El ingeniero Fernando Lozano explicó que, aunque el río Neuquén tiene un caudal medio inferior al del Limay, su configuración geográfica favorece la formación de picos de crecida de gran magnitud. Según los estudios citados durante la exposición, la crecida máxima probable alcanza los 25.000 metros cúbicos por segundo, más del doble de la capacidad de control de Portezuelo Grande, estimada en 11.500 m^3/s.

El antecedente de julio de 2006 fue señalado como una advertencia. Durante aquel episodio, el embalse superó los niveles máximos permisibles y la seguridad de la presa estuvo comprometida. Lozano sostuvo que los estudios posteriores actualizaron las estimaciones de crecidas y que el riesgo existe, aunque no sea posible anticipar cuándo podría producirse un nuevo evento.

El ingeniero Alejandro Pujol advirtió que un desborde o una falla en Portezuelo Grande tendría consecuencias que irían mucho más allá de la infraestructura hidráulica. La inundación podría afectar directamente a Añelo y a las instalaciones de Vaca Muerta, además de comprometer la presa compensadora de El Chañar y el sistema de riego del valle.

El impacto también alcanzaría a la actividad hidrocarburífera por su dependencia del agua del río Neuquén.
Ese recurso es utilizado para las operaciones de fractura hidráulica, por lo que una emergencia de estas características podría afectar tanto la producción como la infraestructura necesaria para sostener su crecimiento.

Pujol planteó que la solución requiere construir una nueva presa aguas arriba, diseñada específicamente para controlar las crecidas. También reclamó fortalecer los planes de emergencia y evacuación de los municipios, con sistemas de alerta y ejercicios que permitan preparar a la población.

Por su parte, el ingeniero Rubén Gómez, coincidió en la necesidad de avanzar con nuevas obras y señaló que los contratos de concesión de las represas contemplan la realización de estudios para determinar las intervenciones necesarias para mejorar la seguridad de la cuenca. El plazo previsto para esos estudios es de dos años desde el inicio de las concesiones.

El encuentro dejó planteada la preocupación por la falta de infraestructura suficiente para responder a una crecida extrema.

Por:
Andrés Stefani
Energía Patagonia
@andres.stefani.mkt



EL IMPACTO DE AOG 2026

ACIPAN reafirmó su reclamo por el Compre Neuquino

La dirigencia empresarial local remarcó la importancia de garantizar la participación real de las PyMEs locales.

La reciente edición de la Expo Argentina Oil & Gas (AOG) Patagonia 2026, celebrada en el Espacio DUAM de Neuquén, volvió a ratificar el rol central de la provincia como motor energético del país. Durante cuatro jornadas de intensa actividad, la muestra sirvió de escenario para consolidar acuerdos de financiamiento, anunciar importantes beneficios fiscales y afianzar la articulación entre las principales empresas operadoras y el entramado de proveedores locales.

La Federación de Cámaras del Sector Energético de la Provincia del Neuquén (FECENE) —espacio integrado de manera clave por la Asociación del Comercio, Industria, Producción y Afines del Neuquén (ACIPAN)— tuvo un protagonismo destacado a través de su stand institucional compartido con el Centro PyME-ADENEU.

El espacio funcionó como punto de encuentro estratégico donde se llevaron a cabo más de 560 reuniones en rondas de negocios, conectando a decenas de PyMEs locales directamente con compradores y operadoras líderes del mercado.

Integración PyME y la defensa del Compre Neuquino.

Uno de los hitos institucionales de la cumbre fue la mesa de trabajo encabezada por el Gobernador de Neuquén, Rolando Figueroa, junto al presidente de YPF, Horacio Marín, y la conducción directiva de FECENE.

En dicho encuentro se planteó con firmeza la estricta aplicación de la Ley 3338 de Fortalecimiento y Desarrollo de la Cadena de Valor Neuquina (Ley de Compre Neuquino), acordando reuniones trimestrales de seguimiento para garantizar que las empresas locales certificadas sean efectivamente invitadas a cotizar en cada proceso licitatorio.

En este marco, se destacó la participación de Daniel González, quien ocupó una doble representatividad de relevancia como doble representante (ACIPAN/FECENE). Durante su intervención en el tradicional Encuentro con los CEOs junto a la cúpula del sector hidrocarburífero, González fundamentó la visión de las cámaras territoriales:

"El desarrollo de Vaca Muerta no se mide únicamente por los récords de producción de barriles o metros cúbicos, sino por el nivel de desarrollo y consolidación que logre su cadena de valor local.

Para las PyMEs neuquinas, contar con reglas claras, financiamiento ágil y la garantía real de ser invitadas a cotizar no es un privilegio, es la condición indispensable para generar empleo genuino e industrializar la región.", señaló Daniel González, referente empresarial de ACIPAN y directivo de FECENE.

Incentivos fiscales y alianzas financieras.

El respaldo institucional al sector privado se tradujo también en medidas concretas de apoyo económico.

Durante el evento se confirmó una medida fiscal sin precedentes por parte del Gobierno provincial, que establece la exención del Impuesto sobre los Ingresos Brutos a partir de 2028 para las firmas y contratistas que prioricen el empleo neuquino y la contratación de proveedores regionales.

Paralelamente, dentro del stand de FECENE se oficializó la firma de un convenio estratégico con el Banco Santander Argentina, orientado a brindar líneas de crédito preferenciales con tasas bonificadas y plazos adaptados a la dinámica productiva de Vaca Muerta, con el objetivo de facilitar la compra de equipamiento y tecnología para las empresas asociadas. Reconocimieto a las empresas socias.

Desde ACIPAN se expresó un especial reconocimiento a las empresas asociadas que participaron de manera activa en las rondas de negocios y en los espacios de trabajo técnico.

Firmas locales como Alba CIA, ASPA S.R.L., AXN Soluciones S.A., Centro Integral Medicina del Oeste, CIAR S.A., Dante Pinturerías, Todo Hierro, Transer S.R.L., Tres G S.R.L., Comercial Argentina S.R.L., Nano Tecnology S.R.L., Transporte Rincón S.R.L., Jet Oil Technology S.A., GyG Servicios S.R.L., Equipel S.R.L., Hidromec S.A., Comaseg S.R.L., Sitec S.R.L., Lumber S.R.L., Del Sur Gestión y Logística, La Segunda C.L.S.G., Transporte Mediterráneo S.A. y Transpetrone S.A., marcaron la presencia del empresariado neuquino.

El balance final de la AOG 2026 reafirma que el crecimiento sostenido de la industria de Oil & Gas en la cuenca neuquina requiere, indefectiblemente, de la firmeza y representatividad gerencial de entidades como ACIPAN y FECENE para transformar el potencial del subsuelo en desarrollo socioeconómico para toda la provincia.









GESTIÓN AMBIENTAL

Neuquén refuerza el trabajo con Naciones Unidas para reducir las emisiones de metano

Entre 2023 y 2025, la producción hidrocarburífera reportada en Neuquén creció 31,55%, mientras que las emisiones de metano cayeron 31,28%.

La Provincia realizó dos jornadas de trabajo junto al Observatorio Internacional de Emisiones de Metano (IMEO), perteneciente al Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (Pnuma).

El objetivo fue fortalecer las capacidades para medir, reportar y gestionar las emisiones de metano en la industria del petróleo y el gas.

La iniciativa fue impulsada por el ministerio de Turismo, Ambiente y Recursos Naturales, a través de la subsecretaría de Cambio Climático, y estuvo centrada en el marco internacional OGMP 2.0 (Oil and Gas Methane Partnership 2.0).

El subsecretario del área, Santiago Nogueira, destacó la importancia de trabajar directamente con las operadoras, responsables de generar y gestionar buena parte de la información necesaria para mejorar las mediciones y reducir emisiones. "Para Neuquén es fundamental trabajar de manera directa con las operadoras, porque son quienes generan y gestionan buena parte de la información que necesitamos para mejorar la medición y reducir emisiones", remarcó e indicó que "estos temas no pueden quedar encerrados en ámbitos técnicos: también tenemos que acercar herramientas y conocimiento a la ciudadanía para que pueda comprender mejor los desafíos ambientales vinculados a la actividad energética".

El primer encuentro se realizó el 5 de noviembre y contó con más de 300 inscriptos. Allí se presentaron los principales lineamientos de OGMP 2.0, los niveles de reporte, el Gold Standard y los aprendizajes de su aplicación internacional.

La segunda jornada estuvo destinada a operadoras de petróleo y gas y equipos gubernamentales. Se trabajó sobre los desafíos de implementación del sistema en operaciones de upstream y midstream.

La agenda incluyó la elaboración de inventarios, criterios de materialidad, selección de tecnologías, incertidumbre y conciliación de datos.
También se analizaron los pasos necesarios para alcanzar los niveles más exigentes del esquema internacional.

La mejora en la medición del metano permite identificar fuentes relevantes de emisión, priorizar intervenciones y evaluar resultados. Por eso, la cooperación con IMEO se integra a una estrategia provincial que apunta a fortalecer el monitoreo y elevar los estándares de reporte.

La formación técnica, el intercambio con organismos internacionales y el trabajo conjunto con las empresas apuntan a generar información más precisa para orientar las políticas ambientales y acompañar la actividad hidrocarburífera con estándares cada vez más exigentes.











INVERSIONES

YPF pidió el RIGI para Narambuena

El proyecto, que desarrolla junto a Chevron, prevé perforar 606 pozos y alcanzar los 80.000 barriles diarios.

YPF presentó ante el Ministerio de Economía la solicitud de adhesión al Régimen de Incentivo para Grandes Inversiones (RIGI) para desarrollar el bloque Narambuena, un proyecto de petróleo no convencional con gas asociado ubicado en el Hub Norte de Vaca Muerta.

La iniciativa contempla una inversión estimada en US$ 11.688 millones durante los próximos 21 años.

El área es operada por YPF, que comparte la titularidad en partes iguales con Compañía de Desarrollo No Convencional S.R.L., sociedad vinculada a la estadounidense Chevron. Con esta presentación, la petrolera concreta el segundo de los tres proyectos previstos para desarrollar el norte de la formación, un esquema que había anticipado el presidente y CEO de la compañía, Horacio Marín.

Narambuena apunta a alcanzar una producción sostenida de aproximadamente 80.000 barriles diarios de shale oil entre 2035 y 2045. A ese volumen se sumarán unos 3 millones de metros cúbicos diarios de gas asociado. Para sostener ese nivel de extracción, el plan contempla la perforación de 606 pozos durante la vida útil del activo.

Según las proyecciones de YPF, el desarrollo permitirá generar exportaciones por unos US$ 33.000 millones entre 2027 y 2059. La construcción de infraestructura de superficie y las tareas de perforación y completación demandarán cerca de 2.970 puestos de trabajo directos durante los períodos de mayor actividad.

Chevron respaldó la presentación de YPF y destacó el papel del RIGI para promover inversiones de largo plazo. En un comunicado, la compañía reconoció los avances de los gobiernos nacional y provincial para desarrollar los recursos energéticos del país y sostuvo que la previsibilidad regulatoria y los incentivos a la inversión representan un paso importante para la industria.

En 2022, ambas empresas habían anunciado su intención de invertir US$ 3.000 millones en Narambuena. Ese plan inicial contemplaba la perforación de 220 pozos, incluidos 14 horizontales durante la etapa piloto.

La presentación de Narambuena se suma a la de Bajo del Toro, anunciada a fines de octubre. En ese bloque, YPF opera con una participación del 65%, en sociedad con Vista Energy. El proyecto prevé una inversión de US$ 8.729 millones, la perforación de 440 pozos y una producción de 80.000 barriles diarios. Las exportaciones estimadas alcanzan los US$ 25.000 millones hasta 2055.

El tercer desarrollo previsto corresponde a La Escalonada y Rincón La Ceniza, donde YPF participa con el 25%, junto a Shell y Pluspetrol. La iniciativa contempla US$ 23.000 millones de inversión en 26 años, la perforación de unos 1.150 pozos y una producción máxima de 110.000 barriles diarios de petróleo hacia 2031. También proyecta alcanzar 22 millones de metros cúbicos diarios de gas desde 2046.

En conjunto, los tres proyectos del Hub Norte representan compromisos de inversión por US$ 44.000 millones, unos 2.200 pozos y una producción combinada estimada en 270.000 barriles diarios de shale oil.

En mayo, YPF presentó al RIGI el proyecto LLL Oil, bajo un esquema de desarrollo integrado en el Hub Sur de Vaca Muerta. El plan prevé inversiones por US$ 25.000 millones durante 15 años, la perforación de 1.152 pozos y una producción de 240.000 barriles diarios hacia 2032. También proyecta unos 6.000 empleos directos y exportaciones acumuladas superiores a US$ 100.000 millones.

La presentación de Narambuena se produjo cuatro días después de que el Comité Evaluador del RIGI aprobara Argentina LNG, el proyecto de YPF junto a ENI y XRG, por US$ 50.750 millones hasta 2050.









PROVEEDORES

Ceisa reclamó por las demoras en los pagos a las pymes de Neuquén

La cámara denuncia rebajas unilaterales, demoras en los pagos y competencia desigual para los proveedores locales.

La Cámara de Empresas, Industria y Servicios de Añelo (CEISA) advirtió sobre el impacto que tienen las rebajas unilaterales de contratos y las demoras en la certificación de trabajos sobre las pequeñas y medianas empresas neuquinas que prestan servicios en Vaca Muerta. La entidad reclamó la apertura urgente de una mesa de diálogo con operadoras, empresas de servicios, proveedores, cámaras empresariales, sindicatos y el Gobierno provincial.

Desde la cámara señalaron que las reducciones de valores acordados, que inicialmente habían sido aplicadas por una empresa de operaciones especiales, comenzaron a extenderse a otras grandes prestadoras y operadoras de la cuenca. A esa situación se sumaron demoras administrativas en la emisión de certificados de habilitación de trabajos, conocidos en el sector como «Habilita».

Ese documento permite que las empresas contratistas facturen los avances de obra. Según CEISA, algunas operadoras y grandes prestadoras postergan su emisión por cuestiones administrativas, incluso de escasa relevancia. Mientras tanto, las pymes ya realizaron los trabajos y afrontaron los costos, pero no pueden facturar ni comienza a correr el plazo de pago.

La entidad sostuvo que estas prácticas trasladan costos y riesgos financieros a los proveedores locales. Advirtió que muchas empresas no cuentan con el margen necesario para absorber esas condiciones, lo que puede comprometer puestos de trabajo, inversiones, capacitación y mejoras tecnológicas. También alertó sobre posibles consecuencias en las condiciones de seguridad y en la economía de las localidades vinculadas a la actividad hidrocarburífera.

CEISA recordó que las empresas neuquinas acompañan el desarrollo de Vaca Muerta desde sus comienzos, con inversiones en infraestructura, tecnología y formación de personal. Además, generan empleo, pagan impuestos en la provincia y reinvierten en las comunidades donde operan.

En ese contexto, la cámara cuestionó la llegada de productos prefabricados de soldadura y hormigón desde Santa Fe, Córdoba y Buenos Aires. Planteó que las empresas locales deben cumplir normas ISO, habilitar sus talleres y acreditar la calificación de sus trabajadores, además de contemplar los valores salariales de Zona 2 establecidos en los convenios de Petroleros Privados, Jerárquicos y UOCRA.

Según CEISA, comparar los presupuestos de talleres de Añelo con los de establecimientos industriales de otras provincias sin considerar esas diferencias genera condiciones de competencia desigual, especialmente en trabajos donde la mano de obra representa una parte importante del costo.

La cámara también informó que hace más de un mes solicitó al Centro PyME, autoridad de aplicación del Compre Neuquino, la planificación de las operadoras para el primer trimestre de 2027.

El objetivo es conocer con anticipación las contrataciones previstas y organizar una oferta productiva regional. Hasta el momento,aseguró,norecibiórespuesta.

Frente a la posibilidad de que las pymes recurran a créditos por el 50% del valor de los contratos, planteada por el CEO de una operadora, CEISA propuso otra alternativa: un anticipo financiero del 20% para iniciar los trabajos, la certificación sin demoras de las tareas realizadas y el cumplimiento de los plazos de pago acordados.

La entidad pidió discutir los costos y las condiciones comerciales entre todos los actores de la cadena.

Sostuvo que la competitividad de Vaca Muerta debe construirse con participación de las empresas locales y no trasladando sobre ellas el mayor peso del ajuste.









ENCUENTRO INTERNACIONAL

Vaca Muerta llevó su experiencia productiva al mundo

Neuquén presentó el modelo regulatorio de Vaca Muerta ante los desafíos energéticos que enfrenta Colombia,

El desarrollo de Vaca Muerta y el rol del Estado en la actividad hidrocarburífera fueron parte del debate de la IX Cumbre del Petróleo, Gas y Energía, realizada del 4 al 6 de noviembre en Cartagena, Colombia. Neuquén participó del encuentro a través del subsecretario de Hidrocarburos, Fabricio Gulino, quien expuso la experiencia provincial en materia de regulación y control de los recursos no convencionales.

La cumbre reunió a más de 2.400 asistentes y 130 referentes entre autoridades, especialistas y empresarios, convocados para analizar las perspectivas de la industria energética.

Gulino integró el panel “Yacimientos No Convencionales: una decisión para la seguridad energética del país”, moderado por Andrés Armijos, de Welligence Energy Analytics. También participaron Martín Ravelo, de USO; Ernesto Forero, de la Agencia Nacional de Hidrocarburos (ANH); Sandra Valenzuela, de WWF; Alberto García, de Drummond Energy; y Santiago Trujillo, de SLB.

Durante su intervención, el funcionario tomó como referencia el liderazgo de Neuquén en la producción hidrocarburífera argentina y explicó las condiciones institucionales que acompañaron el desarrollo de Vaca Muerta. En particular, destacó el papel del Estado provincial como autoridad de aplicación y la importancia del marco regulatorio y los controles para consolidar la actividad.

También señaló los resultados que ese proceso generó en el territorio, entre ellos la creación de empleo, el fortalecimiento de proveedores locales y la expansión de los recursos fiscales. Colombia y el desafío de los no convencionales La presentación se produjo en un contexto de preocupación por la seguridad energética colombiana. Según los datos expuestos durante la cumbre, al cierre de 2025 el país registraba reservas probadas de gas natural por 1.717 gigapies cúbicos, equivalentes a 5,9 años de producción. Las reservas de petróleo alcanzaban los 2.020 millones de barriles, equivalentes a 7,4 años.

A la reducción de las reservas se suma una caída de la producción nacional y una mayor dependencia del gas importado, que ya representa un tercio de la demanda.

Aunque la ANH estima un potencial de hasta 1.111 terapies cúbicos de gas y 117.623 millones de barriles de petróleo en recursos no convencionales distribuidos en al menos cinco cuencas, Colombia todavía no cuenta con una hoja de ruta definitiva para su desarrollo.

En ese escenario, la experiencia de Vaca Muerta permitió presentar una referencia sobre cómo articular regulación, control estatal e inversiones para impulsar la producción y generar beneficios económicos en las regiones.











DEL CAMPO AL LABORATORIO

CIATI reunió a consultoras ambientales de Neuquén

Participaron más de 35 profesionales y referentes del sector en una jornada de actualización técnica.

El jueves 12 de noviembre, CIATI llevó adelante la jornada técnica presencial "Del Campo al Laboratorio: criterios analíticos, normativos y trazabilidad para consultores ambientales", un espacio de capacitación, intercambio y vinculación que contó con la participación de distintas consultoras ambientales de Neuquén y su zona de influencia.

El encuentro tuvo como principal objetivo acercar herramientas y conocimientos técnicos a los profesionales del sector, promoviendo el intercambio de experiencias y el fortalecimiento de los vínculos entre las consultoras ambientales y el laboratorio.

Actualización técnica y desafíos del sector ambiental

A lo largo de la jornada se desarrolló un programa de exposiciones a cargo de especialistas de CIATI y de la Universidad Nacional del Comahue, Facultad de Ciencia del Ambiente y la Salud, quienes abordaron diferentes aspectos vinculados con los análisis ambientales, las metodologías de laboratorio, la normativa vigente y los desafíos del trabajo en campo.

El Lic. Leonel Long, de CIATI, presentó el método de determinación de bario en suelos de Alberta Environment y su aplicación en la provincia del Neuquén, mientras que la Lic. Melisa Castro, también de CIATI, abordó la medición de hidrocarburos totales de petróleo (HTP), profundizando en las diferencias entre la medición integral y fraccionada, así como en las limitaciones de la sumatoria mediante el método EPA 8015.

Por su parte, el Lic. Pablo Román, de CIATI, desarrolló la temática de trazabilidad de muestras, destacando la importancia de garantizar el seguimiento y la confiabilidad de la información desde la toma de muestras en campo hasta la emisión del informe analítico final.

La jornada contó también con la participación del Ing. Juan Dante Vassallo, de la Universidad Nacional del Comahue, quien compartió su mirada como perito judicial sobre los errores más comunes en el muestreo y análisis ambientales, con especial referencia a las actividades desarrolladas en Vaca Muerta.



En materia de microbiología ambiental, la Mic. Virginia Jaureguiberry, de CIATI, abordó aspectos relacionados con el muestreo, la calidad del agua y la confiabilidad analítica, poniendo el foco en la importancia de aplicar procedimientos adecuados para obtener resultados representativos.

Finalmente, el Lic. Leonel Long de CIATI, expuso sobre la interpretación de límites y legislación, aportando criterios técnicos para el análisis de resultados en el marco de las exigencias normativas aplicables.

Del campo al laboratorio: la importancia de la calidad y la trazabilidad

Uno de los ejes centrales del encuentro fue la importancia de garantizar la calidad y confiabilidad de los resultados analíticos, entendiendo que un análisis comienza mucho antes de que una muestra ingrese al laboratorio.

En este sentido, se destacó la necesidad de aplicar procedimientos adecuados durante la toma, conservación, identificación y traslado de muestras, así como de interpretar correctamente los resultados obtenidos en función de los criterios técnicos y normativos correspondientes. Como parte de las actividades, se llevó adelante una propuesta de "Laboratorio puertas abiertas", durante la cual los participantes recorrieron las instalaciones de CIATI, conocieron sus capacidades tecnológicas, equipamiento y metodologías de trabajo, y tuvieron la oportunidad de intercambiar inquietudes con los profesionales del centro. Un espacio de vinculación con las consultoras ambientales de la región

Más allá de los contenidos técnicos, la jornada constituyó una oportunidad para fortalecer la relación entre CIATI y las consultoras ambientales que desarrollan sus actividades en Neuquén y su zona de influencia.

El encuentro permitió compartir experiencias, identificar necesidades del sector y generar un espacio de diálogo sobre los desafíos asociados a la calidad de los estudios ambientales y las exigencias técnicas de las actividades productivas regionales.

La jornada reunió a más de 35 profesionales de consultoras ambientales activas en la región, quienes participaron activamente de las exposiciones, la recorrida por el laboratorio y los espacios de intercambio.

Desde el sector de consultoría destacaron la relevancia de contar con este tipo de espacios de actualización e intercambio técnico. Como reflejo de ese diálogo, referentes destacados de la consultoría ambiental del Alto Valle conversaron con el equipo de CIATI sobre la actualidad y los desafíos de la gestión ambiental en la región.

El ciclo completo de entrevistas estará disponible próximamente en las redes sociales de la institución y en su sitio web oficial: www.ciati.com.ar

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







CONSTRUCCIÓN

Piso radiante: tecnología y eficiencia para calefaccionar los espacios de una nueva forma

Combina distribución uniforme del calor, eficiencia energética y libertad de diseño. Tecnoconfort explica las ventajas del sistema.

La calefacción es uno de los aspectos más importantes a considerar al momento de diseñar, construir o renovar una vivienda. En la Patagonia, donde las condiciones climáticas exigen soluciones confiables y eficientes, la planificación térmica adquiere una relevancia especial.

Entre las alternativas disponibles, el sistema de calefacción por piso radiante se ha consolidado como una opción que permite distribuir el calor de manera uniforme, aprovechar mejor los espacios y generar ambientes confortables.

A diferencia de los sistemas tradicionales que concentran la emisión de calor en puntos específicos, el piso radiante por agua utiliza una red de tuberías bajo la carpeta del piso, las cuales permiten la circulación de agua a temperatura controlada. La superficie del piso actúa como un gran emisor térmico y transmite calor de forma gradual y homogénea.

Desde Tecnoconfort S.R.L., empresa neuquina con más de 40 años de experiencia en el sector, destacan la importancia de comprender que un sistema de calefacción eficiente comienza mucho antes de su instalación: nace con un proyecto correctamente dimensionado.

Cada proyecto requiere un análisis específico.

1. Evaluación y asesoramiento técnico
El primer paso consiste en conocer las características del inmueble: superficie, distribución de los ambientes, orientación, calidad de las aberturas, aislación térmica y necesidades de los usuarios.
Esta información permite determinar las condiciones de calefacción requeridas y evaluar la solución más adecuada.

2. Diseño y dimensionamiento del sistema



A partir del cálculo de las pérdidas térmicas de cada ambiente, se proyecta la distribución de los circuitos, las separaciones entre tuberías, los caudales de agua y las condiciones de funcionamiento.

Un dimensionamiento correcto permite evitar sectores con temperaturas desiguales y optimizar el rendimiento de la instalación.

3. Preparación de superficies y aislación
Antes de colocar las tuberías, se prepara la base y se incorpora la aislación térmica prevista en el proyecto.

Esta etapa es fundamental para limitar las pérdidas de calor hacia abajo y favorecer su transmisión hacia los ambientes.

4. Instalación de los circuitos de calefacción
Se distribuyen las tuberías siguiendo el diseño técnico, respetando las separaciones, longitudes y radios de curvatura establecidos.
Los circuitos se conectan a colectores que permiten distribuir el agua hacia los diferentes sectores.

5. Pruebas y verificación
Antes de cubrir las tuberías, se realizan las pruebas de presión y estanqueidad correspondientes para verificar la integridad de la instalación.

Estos controles son especialmente importantes porque posteriormente los circuitos quedarán incorporados al piso.

6. Ejecución de la carpeta y terminaciones
Una vez realizadas las verificaciones, se ejecutan las capas constructivas previstas y se coloca el revestimiento compatible con el sistema.

Los materiales utilizados y sus características térmicas influyen en la transmisión de calor y deben contemplarse desde el diseño.

7. Puesta en marcha y regulación
Finalmente, una vez cumplidos los tiempos de curado correspondientes, se realiza la puesta en funcionamiento progresiva, el equilibrado hidráulico y el ajuste de temperaturas y controles.

Esta etapa permite comprobar que cada ambiente reciba el aporte térmico previsto.

Eficiencia energética: una inversión a largo plazo

El interés por los sistemas de calefacción por piso radiante está relacionado con una mirada cada vez más integral de la construcción.

Actualmente, la eficiencia energética no depende únicamente del equipo que genera calor. También intervienen la calidad de la envolvente edilicia, las aberturas, los materiales aislantes, los controles y los hábitos de uso.

En este contexto, el piso radiante ofrece ventajas importantes: una distribución homogénea del calor, funcionamiento silencioso, ausencia de emisores visibles y compatibilidad con generadores térmicos de baja temperatura.

Sin embargo, su consumo real depende del diseño, del generador utilizado, de la aislación y de las condiciones de operación.

Por eso, la elección de una solución de calefacción debe contemplar tanto la inversión inicial como su desempeño durante toda la vida útil de la instalación.

Tecnología y experiencia al servicio de la construcción

Con más de cuatro décadas de trayectoria, Tecnoconfort S.R.L. desarrolla su actividad vinculada a la calefacción por agua, la climatización integral y las aberturas de PVC.

Esta combinación de especialidades permite abordar el confort térmico desde una perspectiva más amplia, entendiendo que la calefacción y las características constructivas del edificio están directamente relacionadas.

La incorporación de tecnología, el asesoramiento técnico y la planificación de cada etapa son factores fundamentales para lograr instalaciones confiables y duraderas.

En una provincia como Neuquén, donde el desarrollo inmobiliario y la construcción acompañan el crecimiento de la región, contar con soluciones de climatización adecuadas representa un aspecto cada vez más relevante para viviendas, edificios y nuevos emprendimientos.

Construir confort también es construir futuro

Pensar en calefacción por piso radiante significa avanzar hacia una concepción de los espacios en la que el bienestar, la funcionalidad y el uso responsable de la energía forman parte de una misma decisión.

Desde la etapa de proyecto hasta la puesta en marcha, cada detalle influye en el resultado final.

Con más de 40 años de experiencia, Tecnoconfort continúa acompañando la evolución de la construcción regional, aportando conocimiento y soluciones para crear ambientes confortables, eficientes y preparados para las exigencias del clima patagónico.

Contacto:
Tecnoconfort
San Martín 984, Neuquén Capital
+54 299 5311318





ENTREVISTA EXCLUSIVA

Vaca Muerta cambia las reglas del negocio inmobiliario: dónde están hoy las mejores oportunidades

Beltrán Briones analiza la rentabilidad en Añelo, el potencial de Neuquén capital y el impacto de las inversiones.

El crecimiento de Vaca Muerta no solo transformó la industria energética, sino que también impulsó un importante desarrollo inmobiliario en Neuquén y sus localidades cercanas. La llegada de empresas, trabajadores y profesionales generó nuevas demandas de viviendas, alojamientos corporativos, oficinas y espacios comerciales.

Sin embargo, el mercado comienza a mostrar una nueva dinámica. El incremento de la oferta inmobiliaria, la evolución de las rentabilidades y los riesgos asociados a la concentración de la demanda plantean nuevos desafíos para quienes buscan invertir en la región.

Para analizar este escenario, Energía Patagonia entrevistó a Beltrán Briones, fundador y presidente de Grupo Briones, quien compartió su visión sobre las oportunidades actuales, las perspectivas de crecimiento y el impacto de las grandes inversiones energéticas en el mercado inmobiliario.

Vaca Muerta atrajo inversiones millonarias en los últimos años. ¿Seguimos frente a una gran oportunidad inmobiliaria o existe el riesgo de una burbuja?

Vaca Muerta ha atraído naturalmente una enorme cantidad de inversiones inmobiliarias.

Lo que en algún momento ofrecía rentabilidades cercanas al 20% anual para propietarios de departamentos alquilados a trabajadores y empresas petroleras, hoy se redujo a niveles de entre el 10% y el 14%, principalmente por el incremento de la oferta.

Creo que esta tendencia va a continuar. A medida que se desarrollen nuevos edificios y aumente la cantidad de unidades disponibles, las rentabilidades probablemente sigan comprimiéndose.

Añelo todavía tiene muchísimo desarrollo por delante, pero el negocio tradicional de construir edificios para alquilarlos a empresas petroleras se vuelve cada vez más desafiante.

Uno de los principales factores es la concentración de la demanda. Existen relativamente pocos grandes inquilinos corporativos, lo que les otorga un importante poder de negociación.



También hay incertidumbre respecto de cuánto tiempo podrán sostenerse los actuales niveles de ocupación y alquileres.

No creo que Vaca Muerta sea una burbuja inmobiliaria, pero tampoco representa la oportunidad extraordinaria que ofrecía hace diez años.

Hoy una propiedad en Añelo puede generar entre un 10% y un 14% anual, frente a aproximadamente un 6,5% en Buenos Aires. La diferencia es significativa, pero también lo es el riesgo.

Buenos Aires tiene un mercado más consolidado, demanda diversificada y mayor liquidez. En Añelo, tanto los alquileres como el valor de reventa dependen en gran medida de la evolución de la actividad petrolera.

Por eso, es una apuesta de largo plazo. Si la demanda se sostiene durante diez años o más, el inversor podría recuperar una parte importante de su inversión mediante los alquileres.

Pero si el ciclo se interrumpe antes, podría encontrarse con un activo difícil de alquilar o vender.

Si hoy tuvieras que invertir en Neuquén o Añelo, ¿dónde pondrías tu capital y qué tipo de desarrollo considerás más atractivo?

Personalmente, hoy me resulta mucho más atractiva Neuquén capital que Añelo.

Neuquén ya es una ciudad importante, con infraestructura, servicios, actividad comercial y una economía que se beneficia del crecimiento de toda la provincia. Creo que tiene muchísimo potencial para seguir desarrollándose.

Existe una demanda significativa de alojamiento vinculada al turismo corporativo, trabajadores, profesionales y empresas que necesitan establecerse en la región.

No estoy seguro de que toda esa demanda tenga actualmente capacidad económica para comprar una vivienda, pero sí veo una oportunidad interesante para quienes puedan desarrollar edificios destinados al alquiler.

A diferencia de Añelo, Neuquén tiene una economía urbana más diversificada y una demanda que no depende exclusivamente de la actividad directa en los yacimientos.

Por eso, considero que ofrece un equilibrio más atractivo entre rentabilidad, crecimiento y riesgo.

Mientras el RIGI impulsa grandes inversiones energéticas, ¿cómo puede trasladarse ese crecimiento al mercado inmobiliario de Neuquén y Vaca Muerta?

Creo que el impacto del Régimen de Incentivo para Grandes Inversiones sobre el desarrollo inmobiliario será principalmente indirecto.

Los beneficios fiscales y las condiciones favorables para grandes inversiones en sectores como el petróleo y el gas pueden atraer nuevas empresas, impulsar proyectos productivos y generar más puestos de trabajo.

Ese crecimiento económico termina trasladándose a otros sectores. Más empresas significan más trabajadores, más profesionales y una mayor necesidad de viviendas, oficinas, depósitos, centros logísticos y espacios comerciales.

A su vez, una mayor demanda puede impulsar los alquileres y mejorar las condiciones para que los desarrolladores inmobiliarios lleven adelante nuevos proyectos.

Por eso, considero que el RIGI puede convertirse en un impulsor indirecto muy importante para el mercado inmobiliario de Neuquén y las localidades vinculadas a Vaca Muerta.

Una nueva etapa para las inversiones inmobiliarias

La mirada de Beltrán Briones refleja un cambio en el escenario inmobiliario regional. El crecimiento energético continúa generando oportunidades, pero las decisiones de inversión requieren una evaluación cada vez más precisa de la rentabilidad, la demanda y los riesgos.

Mientras Añelo mantiene su potencial asociado directamente a la actividad hidrocarburífera, Neuquén capital aparece como una alternativa con mayor diversificación económica, infraestructura consolidada y perspectivas de desarrollo urbano.

Para Briones, el futuro inmobiliario de Vaca Muerta seguirá siendo prometedor, aunque con oportunidades que deberán analizarse de manera más selectiva. Su preferencia se orienta hacia mercados urbanos consolidados, especialmente Neuquén capital, por encima de proyectos cuya rentabilidad dependa exclusivamente de un grupo reducido de empresas petroleras.

En una región que continúa atrayendo inversiones energéticas, el desafío será transformar ese crecimiento productivo en desarrollo inmobiliario sostenible, infraestructura y nuevas oportunidades para toda la cadena de valor.

Por:
Pablo González
Director PG Marketing
y Comunicación







CAPITAL HUMANO Y VACA MUERTA

La competencia por el talento está en la misma cadena

Operadoras, contratistas y proveedores se ven obligados a competir por los mismos profesionales.

La expansión en Vaca Muerta intensifica la competencia por perfiles que, por cierto, no abundan. Operadoras, contratistas y proveedores necesitan profesionales con conocimientos técnicos y experiencia en campo. Y el problema es que muchas veces buscan a las mismas personas.

No sería nada extraño que una empresa pierda un técnico especializado porque este prefiere irse a otra compañía de la misma cadena de valor. Incluso, con la que comparte proyectos.

Las empresas que necesitan trabajar coordinadamente para sostener la producción también se disputan a los mismos profesionales.

A esto se le suma que en un mercado limitado, la incorporación de una persona puede dejar una vacante difícil de cubrir en otra organización. Y la presión es aún mayor para quienes deben ampliar dotaciones en poco tiempo.

Frente a este panorama, cobran real importancia las estrategias para retener personal y/o formarlo.

Buscar cuando aparece la vacante ya es tarde

En una industria donde los perfiles especializados escasean, esperar a que se produzca una desvinculación, se adjudique un contrato o se amplíe la actividad para iniciar una búsqueda de personal puede representar una desventaja competitiva importante.

Para entonces, otras empresas podrían haber avanzado en la contratación de los mismos profesionales. Y cuanto más específica sea la experiencia requerida, menor será la cantidad de candidatos disponibles.

Por eso, antes de iniciar un proyecto conviene identificar las posiciones críticas, estimar las dotaciones por etapa y detectar perfiles difíciles de reemplazar. En definitiva, la planificación de personas tiene que acompañar la planificación operativa.

Si el objetivo es pasar de cubrir vacantes a anticipar la disponibilidad de talento, también es necesario mapear el mercado, conocer dónde están esos profesionales, qué competencias tienen y cuánto demora incorporarlos. Mantener contacto con candidatos reduce la improvisación.

Formar y retener también es competir

La incorporación externa debe complementarse con formación interna. Si todas las empresas buscan profesionales con experiencia.

Capacitar técnicos, preparar supervisores, identificar colaboradores con potencial y facilitar la movilidad entre funciones permite construir capacidades que el mercado no siempre ofrece.

Esa formación lleva tiempo, especialmente cuando exige certificaciones y experiencia en seguridad operativa. Por eso, esperar a necesitar un perfil para empezar a desarrollarlo implica asumir un riesgo.

Pero el desarrollo, el liderazgo y las condiciones de trabajo influyen en la permanencia de perfiles buscados por otras empresas. Formar sin retener también tiene un costo.

Anticiparse para sostener la operación

Para contratistas y proveedores, anticipar la dotación puede marcar la diferencia entre ganar un proyecto y poder ejecutarlo. La búsqueda especializada y los esquemas flexibles de personal ayudan a responder a distintas etapas de actividad sin perder de vista los tiempos de cobertura.

En Estudio Orbe entendemos que gestionar talento crítico es parte de planificar la operación. Identificar posiciones estratégicas, mapear candidatos, desarrollar capacidades y prever incorporaciones permite reducir la exposición a un mercado cada vez más competitivo.

Vaca Muerta seguirá demandando inversiones, infraestructura y tecnología. Pero también profesionales cuya experiencia no se consigue de un día para otro.

La ventaja estará en las empresas que sepan qué talento van a necesitar antes de que la operación lo reclame. Porque cuando toda la cadena busca los mismos perfiles, empezar la búsqueda con una vacante abierta puede significar llegar tarde.

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

INVERSIÓN

EDHIPSA toma el control de dos áreas petroleras

La empresa estatal rionegrina obtuvo una concesión por 25 años y prevé invertir casi 12 millones de dólares



La empresa estatal EDHIPSA obtuvo su primera concesión para operar integralmente un bloque petrolero en Río Negro.

La adjudicación comprende las áreas Puesto Flores–Estancia Vieja y Puesto Parado, donde tendrá a su cargo la operación durante 25 años. El plan contempla inversiones por 11.990.200 dólares durante los primeros cinco años, destinadas a recuperar y aumentar la producción de los yacimientos.

La medida fue oficializada mediante el Decreto 1068/2026, firmado por el gobernador Alberto Weretilneck el 18 de noviembre. La adjudicación completa el concurso público nacional e internacional que la Provincia lanzó en julio para recuperar la actividad de ambos bloques convencionales.

En 2025, EDHIPSA había asumido de manera transitoria la operación de las áreas para garantizar la continuidad de la actividad y los puestos de trabajo. Durante ese período, la empresa logró incrementar la producción un 100% mediante intervenciones en pozos con equipos de pulling y flush by. El volumen máximo alcanzado fue de 132 metros cúbicos diarios.

Con la nueva concesión, la firma tendrá a su cargo la operación, el mantenimiento y las inversiones de las dos áreas bajo un mismo plan de trabajo.

Un plan de inversiones para recuperar producción
El programa aprobado contempla una inversión de 3.410.000 dólares durante 2027 y 2028. Ese monto se destinará a intervenir 13 pozos y reparar equipos, líneas eléctricas e instalaciones. Los trabajos apuntan a recuperar la producción y sostener la actividad de los equipos y las empresas de servicios que operan en los yacimientos.

A partir del tercer año, EDHIPSA prevé invertir otros 8.580.200 dólares en nuevas intervenciones, mejoras en instalaciones y ductos, y estudios técnicos. Esta etapa estará orientada a aumentar la productividad y mejorar las condiciones de seguridad de las instalaciones.

Un nuevo capítulo para la actividad petrolera rionegrina
La adjudicación se anunció en el marco del Día Provincial del Petróleo, que se conmemora cada 20 de noviembre en recuerdo del descubrimiento realizado en 1959 en el pozo Catriel Oeste X1.

La historia petrolera provincial tuvo en Catriel uno de sus principales puntos de desarrollo. En 1990 se realizó allí un ensayo pionero de recuperación terciaria y, en 2013, la ciudad fue reconocida como Capital del Petróleo.









INNOVACIÓN

Bariloche convocó al Patagonia Marketing Summit

Especialistas debatieron sobre marketing, inteligencia artificial y desarrollo de negocios.

Con dos jornadas de intercambio, aprendizaje y conexiones, finalizó días atrás la primera edición del Patagonia Marketing Summit (PMS), sold out.

El encuentro realizado el 13 y 14 de noviembre en el Sheraton Bariloche, reunió a 430 profesionales del marketing, empresarios, bureaus, directivos de las cámaras de comercio, turismo de la zona andina y la región y emprendedores y referentes de distintas industrias para debatir sobre los desafíos y las oportunidades que atraviesan los negocios.

Asimismo, el intendente de Bariloche, Walter Cortés, participó de la apertura del Summit y brindó unas palabras de bienvenida, en las que agradeció a la organización por elegir a Bariloche como sede de lanzamiento de este encuentro.

La agenda del encuentro incluyó conferencias, entrevistas y mesas de conversación sobre branding, creatividad, inteligencia artificial, e-commerce, liderazgo, turismo y desarrollo de negocios.

A través de experiencias y casos concretos, los speakers compartieron perspectivas sobre cómo construir marcas relevantes, incorporar nuevas tecnologías, desarrollar comunidades y transformar estrategias en oportunidades de crecimiento.

Entre los momentos destacados, estuvieron las presentaciones de Sebastián Wilhelm, sobre marcas y comunicación desde la verdad, Max Lorenzo, sobre su recorrido del mundo corporativo al desarrollo de negocios propios.

También, participaron referentes como Alan Soria de We Are, Yuliana Bustamante de Endeavor, Matías Mella de Escuela de Negocios San Andrés, Tomás Weiss de Weiss Burger, Alejandro Philibert de Athos Gin, Marina Saroka de PlanetLambo, Fernanda Rivera de Markus y Leticia Arena de Bodegas Séptima, entre otros.

El cierre estuvo a cargo de Leandro Petersen, CEO de TAI, agencia de marketing deportivo.

En una charla guiada por Eugenia MIndurry, creadora del Patagonia Marketing Summit, Leandro contó la transformación de la Selección Argentina en una marca



de alcance global, la creación de su agencia, la importancia de la constancia, el profesionalismo y el armado de un buen equipo de trabajo.

“Desde el inicio, nuestro objetivo fue que quienes participaran del Summit se llevaran algo más que inspiración: que pudieran reconocer oportunidades concretas para profesionalizar sus negocios, incorporar nuevas herramientas y repensar sus estrategias", remarcó Mindurry, la fundadora del Patagonia Marketing Summit.

"Por los comentarios y devoluciones que recibimos durante estas jornadas, sentimos que lo logramos. Y algo que nos entusiasma especialmente es que ese interés trascendió las industrias del turismo y la comunicación, alcanzando a empresas y profesionales de otros sectores, que también encontraron en este espacio nuevas ideas, conocimientos y oportunidades para crecer. Ese es, justamente, el ecosistema que queremos seguir construyendo desde la Patagonia”, añadió Mindurry, quien es reconocida por su trayectoria profesional en el mundo del marketing, en el e-commerce y el crecimiento de negocios, ocupando posiciones de liderazgo en empresas internacionales y creando sus propios proyectos empresariales.

Agenda amplia

El turismo también tuvo un lugar destacado en la agenda, con un eje puesto en cómo la tecnología, la innovación y la inteligencia artificial están transformando la industria y la experiencia de los viajeros.

A través de las ponencias de Hernán Couste, AP Travel, Santiago Penone y Carlos Hernán Marcos, de Tuki, se acercaron herramientas, conocimientos y nuevas perspectivas al ecosistema turístico regional, con el objetivo de comprender al nuevo turista, anticipar sus hábitos y expectativas y potenciar la competitividad de los destinos y las empresas del sector.

Asimismo, el panel Mujeres líderes: negocios, poder e impacto, moderado por Jorgelina Peciña, de SheLeads, reunió a Valeria Ferreyra de CACE y a María Teresa Arias Márquez, cofundadora de Elebé Circular, para compartir experiencias y desafíos del liderazgo empresarial y emprendedor, poniendo en valor una mirada estratégica con conciencia social.

Adicional a los contenidos, el encuentro promovió la generación de vínculos entre empresas, profesionales, agencias y emprendedores, con espacios de networking y una propuesta social de cierre que invitó a prolongar el intercambio en un ambiente distendido.

La experiencia incluyó una degustación de bebidas de marcas regionales y nacionales, con Gin Athos, Cerveza Manush y una selección de vinos de Bodega Séptima, poniendo también en valor la cultura gastronómica y productiva de la región.

Para Alan Soria, founder de la agencia We Are, “este evento pone en hechos lo intangible del emprendedurismo en el Sur. El Patagonia Marketing Summit demuestra que la región está lista para llevar sus proyectos al siguiente nivel".

"Asimismo, la participación y el conocimiento de los asistentes me dejó gratamente sorprendido. Mucha energía y hambre por aprender y seguir empujando sus industrias con tendencias actuales y tecnología. Espero que se repita todos los años”, agregó el especialista.

Por su parte, Max Lorenzo, founder & managing partners de Yes, We are Open, expresó: “Estoy muy agradecido y emocionado de haber participado como orador en la primera edición del Patagonia Marketing Summit".

"Es tremendamente inspirador ver cómo, en un país históricamente tan centralizado en Buenos Aires, las comunidades y las economías regionales empiezan a ganar protagonismo, generar sus propios espacios y construir oportunidades. Me alegra haber podido aportar mi granito de arena al desarrollo de esta comunidad”, amplió Lorenzo.

Lanzamiento del Patagonia Growth Business & Human

El PMS es una iniciativa impulsada por Patagonia Growth Business & Human, fundada por Eugenia Mindurry, con el propósito de acercar conocimiento, experiencias y conexiones a la región, fortalecer el talento local y contribuir al desarrollo de empresas y proyectos competitivos.

Con esta primera edición, cuya coordinación general estuvo a cargo de Celeste Coda, directora de Operaciones del PMS, Bariloche da inicio a un nuevo espacio de encuentro entre el marketing, la innovación y los negocios en Patagonia, con la mirada puesta en consolidar una comunidad regional conectada con las tendencias y las oportunidades del mercado global.

Un evento de marketing circular

La primera edición del Patagonia Marketing Summit también incorporó una dimensión ambiental y social a través de una alianza con Elebé Circular.

Las lonas utilizadas en publicidad y señalética del evento serán recuperadas y transformadas en nuevos productos, con trazabilidad del proceso y destino social para los materiales valorizados, incluyendo su aporte a escuelas de la zona y a talleres de la economía social local.

Contacto
Patagonia Growth Business & Human
www.patagoniamktsummit.com
Linkedin: https://www.linkedin.com/company/patagoniamarketingsummit



Transición energética en debate

La agenda incluyó mercado eléctrico, diversificación energética, eficiencia y electromovilidad.

Neuquén fue sede de dos jornadas de debate sobre el futuro del sistema energético. El 24 y 25 del corriente mes se realizó la segunda edición del Congreso Neuquino de Transición Energética, organizado por el Ente Provincial de Energía del Neuquén (EPEN) y la Cooperativa Provincial de Servicios Públicos y Comunitarios de Neuquén (CALF).

Bajo el lema “Construyendo el sistema energético del futuro”, la propuesta busca generar un espacio de intercambio sobre los cambios que atraviesa la industria, las oportunidades de inversión y los desafíos del abastecimiento energético, tanto a nivel nacional como regional.

La agenda se organizó en cuatro ejes: la transformación del mercado eléctrico y los nuevos desafíos regulatorios, la diversificación de la matriz energética, la eficiencia y gestión inteligente de la demanda, y la electromovilidad.

Las actividades se orientaron al análisis del papel de Vaca Muerta en el desarrollo energético nacional, las inversiones, la diversificación de las fuentes de generación y las perspectivas del sistema eléctrico frente a las nuevas demandas.





DESARROLLO PERSONAL

Expandir horizontes: cuando la visión encuentra dirección

La expansión consciente implica ampliar la mirada y proyectar el crecimiento con propósito.

La expansión suele asociarse al crecimiento rápido, a la conquista de nuevos mercados o a la acumulación de resultados visibles. Sin embargo, también se puede relacionar con la amplitud de mirada, la apertura mental y la evolución con sentido.

Desde la perspectiva del Yoga, expandirse (Vistāra) se entiende como la capacidad de ampliar nuestro campo de percepción para comprender que formamos parte de un entramado mucho más grande que nosotros mismos.

Vivimos en una dinámica laboral y empresarial que muchas veces nos empuja a mirar únicamente lo urgente. En los cierres de ciclo, la atención suele quedar atrapada en la resolución inmediata, en los balances y en los problemas del día a día. Sin embargo, todo organismo vivo —y toda organización— necesita periódicamente levantar la mirada del suelo para contemplar el horizonte.

Expandirse no consiste solamente en hacer más cosas ni en crecer a cualquier costo. Desde la filosofía del Yoga y el Liderazgo Consciente, expandirse significa salir del piloto automático para proyectar con claridad hacia dónde queremos ir y para qué.

Este movimiento se vuelve más genuino y sostenible cuando logramos pasar de la individualidad al ecosistema. Cuando la mirada deja de centrarse únicamente en el beneficio individual o en el control absoluto, y se abre al servicio de un propósito mayor: el desarrollo de los equipos, el cuidado del entorno, el vínculo con la comunidad y la creación de valor compartido.

La expansión comienza en la visión

Cuando el propósito es claro, la energía encuentra dirección. Cuando la dirección es clara, las fronteras dejan de ser límites rígidos y comienzan a transformarse en oportunidades de aprendizaje e innovación.

Quien lidera procesos de crecimiento entiende que no basta con querer llegar lejos; es necesario cultivar primero la amplitud interna. Para que una flecha alcance su destino, el arquero necesita tensar el arco hacia atrás con presencia, foco y serenidad.

Del mismo modo, antes de proyectar una expansión hacia afuera, las organizaciones necesitan revisar sus bases, soltar viejas estructuras de control y confiar en el potencial de las personas que las integran.

La prisa busca ocupar espacio sin rumbo. La expansión consciente sabe acompañar el crecimiento con coherencia y sentido.

En mi experiencia acompañando procesos de transformación personal y profesional, he observado que el principal techo de crecimiento de un proyecto suele estar en la propia mentalidad de quienes lo conducen. Muchas veces tememos explorar nuevos territorios porque nos aferramos a lo conocido.

Sin embargo, así como una semilla que ya desarrolló sus raíces necesita abrirse hacia la luz para florecer, las capacidades humanas y organizacionales requieren animarse a cruzar sus propias fronteras para desplegar todo su potencial.

Por eso, expandir horizontes no es avanzar sin medida. Es ampliar nuestra consciencia para incluir a otros en el camino. Es animarse a explorar lo nuevo sin perder el norte ético. Es liderar con una visión lo suficientemente amplia como para inspirar futuro, y lo suficientemente humana como para sostener el presente.

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

LANZAMIENTO

La construcción ahora tiene un punto de contacto

Con el objetivo de conectar a profesionales y emprendedores vinculados con la construcción y el desarrollo urbano, nació Comunidad Picnic, una iniciativa que presentó su primera revista digital: Picnic. Hábitat e Infraestructura.

El proyecto reúne a un equipo interdisciplinario integrado por arquitectos, diseñadores, un ecólogo, una geógrafa y un comunicador social. Busca visibilizar obras y proyectos regionales, compartir experiencias y generar vínculos entre personas e instituciones que actualmente trabajan de manera dispersa.

La comunidad también apunta a integrar colegios y consejos profesionales, cámaras empresariales, agrupaciones e instituciones educativas de Río Negro, Neuquén y el norte de Chubut, para facilitar el intercambio y la generación de oportunidades.

El número piloto aborda la producción rural del Alto Valle y la relación entre chacra y ciudad. Incluye más de 25 artículos sobre arquitectura, construcción,transformacionesterritoriales, ecología y producción.

“Más que una revista, somos una comunidad. Buscamos acercar a los profesionales y emprendedores del rubro entre sí”, explicaron sus impulsores.

Los contenidos se pueden leer en comunidadpicnic.com.ar o en las redes como @comunidadpicnic.

13 AÑOS JUNTOS

PERIÓDICO ENERGIA PATAGONIA®

Es un producto de Bashuk Editorial

Nuestro Staff

Producción Periodística:
Stefani Andrés
stefaniandres@gmail.com

Arte y Diseño:
Bashuk Camila
camilabashuk@gmail.com

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

Gerente Comercial:
Bashuk Miguel Ángel
periodico@energiapatagonia.com

+54 9 2994 01-0809