NOVEDADES DE LA **INDUSTRIA**

TGN impulsa un proyecto de inversión de USD 2.200 millones para la construcción del Gasoducto Manuel Belgrano y sus obras complementarias

Se fortalece el sistema de TGN para resolver el déficit de abastecimiento de gas en el centro, norte y litoral del país. Con 753 km de extensión, atravesará cinco provincias y generará valor al gas producido por Vaca Muerta. Abastecerá al mercado interno, sustituirá anualmente importaciones por USD 700 millones y permitirá exportaciones por USD 450 millones

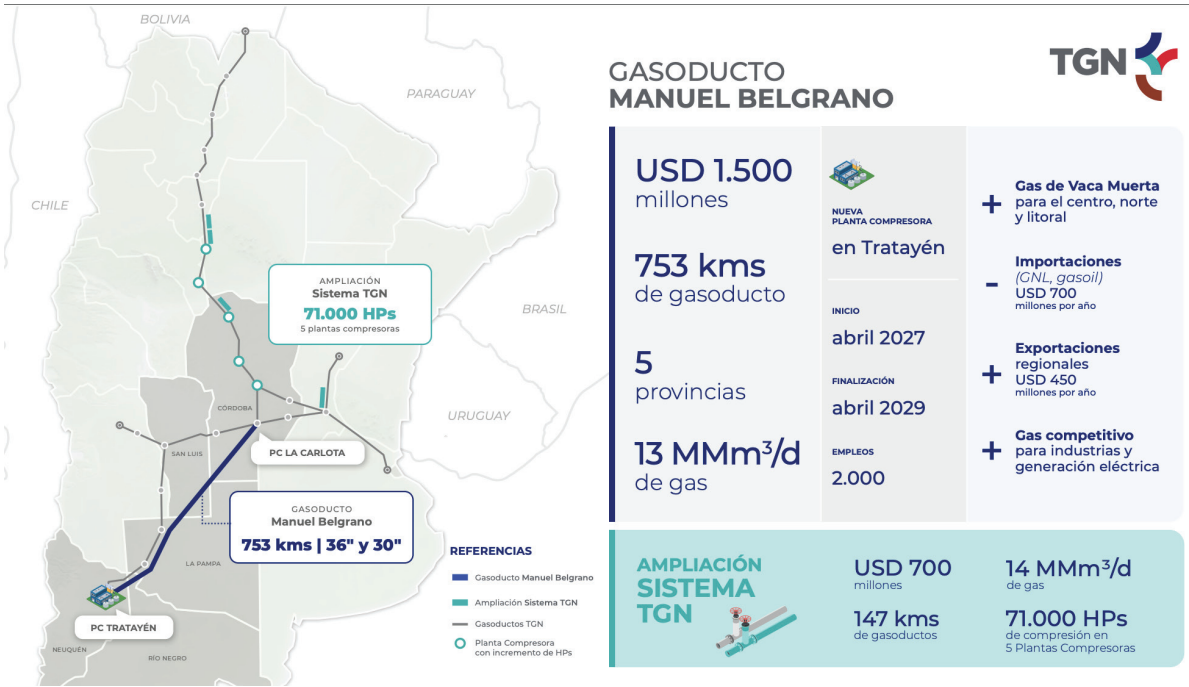


TGN impulsa la construcción del Gasoducto Manuel Belgrano, infraestructura energética clave que, junto a obras complementarias, contempla una inversión total del orden de USD 2.200 millones, con el objetivo de potenciar la creación de valor del gas de Vaca Muerta y así resolver el déficit de abastecimiento en el centro, norte y litoral de Argentina y desarrollar mercados de exportación a países vecinos.

El proyecto contempla la construcción de un nuevo gasoducto de 753 km de extensión en dos tramos de 36 y 30 pulgadas de diámetro, entre Tratayén, en la cuenca Neuquina, y La Carlota, en Córdoba, que atravesará cinco provincias (Neuquén, Río Negro, La Pampa, San Luis y Córdoba), con una inversión de USD 1.500 millones que, sumada a obras complementarias en el Sistema TGN, se incrementará a USD 2.200 millones.

En función de la demanda existente por parte de industrias y centrales eléctricas en la zona de influencia y demanda de exportación, se ha proyectado la obra para generar una capacidad inicial de abastecimiento del orden de 13 millones de metros cúbicos diarios, previéndose la puesta en funcionamiento para abril de 2029.

"Argentina tiene una oportunidad extraordinaria para transformar, con una infraestructura troncal, el gas de Vaca Muerta en energía competitiva, con producción local, sustitución de importaciones y la generación de saldo exportable. El Gasoducto Manuel Belgrano es el re-





sultado de un objetivo estratégico que apunta a dar una solución concreta al déficit que viene padeciendo un amplio sector de nuestra geografía, construyendo un puente para brindar más oportunidades de desarrollo económico y social. Una inversión privada que se materializa en un contexto de reglas claras y visión de largo plazo para una Argentina que proyecta un futuro de crecimiento", señaló Horacio Pizarro, CEO de TGN.

En su pico de actividad, el conjunto de obras a ejecutar demandará un total de 2.000 empleos. La nueva infraestructura permitirá conectar la mayor producción de Vaca Muerta con industrias y centrales eléctricas, contribuyendo a reducir en USD 700 millones anuales la utilización de combustibles líquidos como el GNL y gasoil importados, fortalecer la competitividad regional y generar nuevas posibilidades para las exportaciones de gas hacia países vecinos del orden de USD 450 millones por año. La reducción de la importación y las opciones de exportación que se abren, mejorarán el balance de divisas, indispensables para robustecer la macroeconomía. Asimismo, desde el punto de vista operativo la ampliación de la capacidad de transporte contribuirá a evacuar volúmenes crecientes de gas, incluido el gas asociado a la expansión de la producción de petróleo en la cuenca neuquina.

En términos técnicos, el detalle de la obra consigna que los primeros 278 km del gasoducto serán de 36 pulgadas y los siguientes 475 km de la traza contarán con un diámetro de 30 pulgadas. Las obras asociadas implican un aumento de capacidad sobre el Sistema TGN de hasta 14 millones de metros cúbicos diarios. Las mismas consideran adicionalmente la construcción de 147 km de loops de 30 pulgadas en las provincias de Córdoba, Santa Fe, Catamarca, Santiago del Estero y Tucumán, y la incorporación de hasta 71.000 HP de potencia en 5 plantas compresoras.

La dinámica del proceso prevé la convocatoria a un concurso de capacidad para el nuevo gasoducto a fines de septiembre y una manifestación de interés y posterior concurso abierto de capacidad en el Sistema TGN. La presentación y adjudicación de ofertas para ambas instancias tendrá lugar a fines de noviembre.

Por las características del proyecto y el encuadre del mismo, está contemplado que sea presentado ante el Ministerio de Economía a fin de solicitar su adhesión al Régimen de Incentivos a las Grandes Inversiones (RIGI).

La nueva obra ha sido identificada con el nombre Manuel Belgrano con el ánimo de empoderarlo con su visión en el desarrollo integral -económico y social- de Argentina, considerando el impacto positivo que tendrá el proyecto a nivel federal por la articulación territorial entre las diferentes regiones del país.

PAE y el Gobierno de Neuquén capacitaron a dirigentes de 11 clubes deportivos en Loncopué

Pan American Energy y el Gobierno provincial realizaron el quinto encuentro del Programa de Fortalecimiento de Clubes Neuquinos. La jornada estuvo destinada a mejorar la gestión institucional, prevenir situaciones de violencia y brindar herramientas de formación a dirigentes y preparadores físicos.



Pan American Energy (PAE) y el Gobierno de Neuquén llevaron adelante una nueva jornada del Programa de Fortalecimiento de Clubes Neuquinos, una iniciativa que busca acompañar a las instituciones deportivas mediante capacitaciones orientadas a mejorar su funcionamiento y fortalecer el trabajo de quienes desarrollan actividades con niños y adolescentes.

El quinto encuentro se realizó el lunes pasado en Loncopué y reunió a representantes de 11 clubes deportivos que forman parte de la edición 2026 del programa.

La actividad tuvo lugar en el Salón Casino Policial y contó durante su apertura con la participación del intendente local, Daniel Soto, y miembros del Concejo Deliberante. Además, el encuentro fue declarado de Interés Legislativo Municipal.

Capacitación para dirigentes y preparadores físicos

La jornada se organizó en dos espacios de formación, destinados a abordar diferentes aspectos del funcionamiento de las instituciones deportivas.

El primero estuvo dirigido a dirigentes de los clubes y se concentró en la construcción de entornos deportivos seguros, la prevención de situaciones de violencia y la relación de cada institución con su comunidad.

El segundo espacio estuvo destinado a preparadores físicos y abordó herramientas de coaching deportivo, manejo de las emociones, comunicación efectiva y construcción de vínculos de confianza.

El objetivo de ambas capacitaciones fue aportar conocimientos que puedan aplicarse en el trabajo cotidiano de los clubes y contribuir a mejorar las condiciones en las que niños y adolescentes desarrollan sus actividades deportivas.

La secretaria de Deportes de Neuquén, María Fernanda Villone, destacó la función social de estas instituciones. "Los clubes cumplen un rol fundamental en nuestras comunidades porque son espacios de encuentro, formación y contención", expresó la funcionaria.

En ese sentido, señaló la importancia de acompañar a dirigentes y formadores con herramientas que permitan mejorar su tarea diaria y promover ámbitos deportivos seguros.

El acompañamiento de PAE a las instituciones deportivas

El programa forma parte de las acciones de sustentabilidad que Pan American Energy desarrolla en las comunidades donde mantiene presencia.

A través de esta iniciativa, la compañía trabaja junto al Gobierno neuquino en la formación de dirigentes y equipos deportivos, con el propósito de fortalecer las capacidades de gestión de los clubes.

Nicolás Fernández Arroyo, representante de Relaciones Institucionales de PAE en Neuquén, explicó que el acompañamiento a estas organizaciones forma parte del trabajo comunitario de la empresa.

"En PAE creemos que fortalecer a los clubes es también contribuir al desarrollo de las comunidades", afirmó.

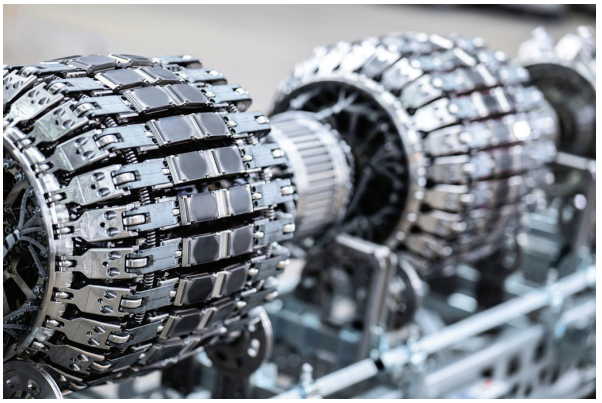
El representante de la compañía agregó que el programa busca proporcionar herramientas para mejorar la gestión institucional y la tarea de quienes están al frente de las actividades deportivas.

Con esta quinta jornada, el Programa de Fortalecimiento de Clubes Neuquinos continuó su agenda de capacitación de 2026, enfocada en la formación de dirigentes, preparadores físicos y referentes de instituciones que cumplen una función deportiva y social en distintas localidades de la provincia.

ROSEN fortalece su presencia en Argentina con una nueva base en Vaca Muerta

Con casi 30 años de presencia en el país y más de 130.000 kilómetros de ductos inspeccionados en los últimos 15 años en Argentina, ROSEN expande su operación local con capacidades tecnológicas y equipos regionales para seguir acompañando el desarrollo de la industria energética.

ROSEN Group, compañía global dedicada a la protección de activos críticos, fortalece su presencia en Argentina con una nueva oficina operativa en Neuquén. La



apertura acompaña la expansión de la actividad energética en la provincia, impulsada principalmente por Vaca Muerta, y de la infraestructura necesaria para transportar una mayor producción de petróleo y gas.

Con la misión de estar más cerca de sus clientes, ROSEN refuerza su capacidad de respuesta frente a las necesidades de inspección y gestión de integridad en la región, ubicándose en el epicentro de la actividad hidrocarburífera del país. La compañía ofrece un portfolio integral que incluye inspección, ingeniería, software, investigación y desarrollo, y soluciones para la industria de petróleo y gas, minería y nuevas fuentes de energía. Con herramientas, equipos y especialistas asignados regionalmente, esta nueva base operativa suma mayor agilidad y eficiencia para atender a los requerimientos de cada proyecto.

"Argentina está atravesando un cambio de paradigma en materia energética, pasando de ser un país importador de energía a convertirse en un exportador. La apertura de nuestra oficina en Neuquén es un paso importante para consolidar nuestra presencia tanto en el país como en la región, con el objetivo de acompañar la evolución de la industria de cara a 2030. ROSEN es una compañía que tiene el crecimiento en su ADN y que basa ese crecimiento en la innovación y la tecnología, manteniéndose siempre cerca de sus clientes. La integración entre tecnología y conocimiento humano genera resultados muy potentes", afirma Eduardo Soria, Vicepresidente Senior para ROSEN Group Sudamérica.

ROSEN está presente en Argentina desde 1997 y trabaja con las principales compañías del sector oil &



Eduardo Soria, Vicepresidente Senior para ROSEN Group Sudamérica.



Agustin Giai Levra, Country Manager de ROSEN Argentina

gas. La operación local cuenta con un taller propio y con la mayor flota del país de herramientas equipadas con las últimas tecnologías para la inspección de activos. En los últimos 15 años, ROSEN ha inspeccionado más de 130.000 kilómetros de ductos. También dispone de ingenieros de integridad basados en la región.

El desarrollo de Vaca Muerta y la expansión y modernización de la infraestructura de transporte de hidrocarburos plantean nuevas necesidades de inspección avanzada, verificación de integridad y análisis predictivo. En un contexto en el que el crecimiento de la producción energética adquiere una importancia estratégica para el país, ROSEN acompaña este proceso con su liderazgo regional y capacidades tecnológicas para contribuir a que este crecimiento se desarrolle de manera segura, sustentable y alineada con estándares internacionales.

"La apertura de nuestra oficina en Neuquén representa un paso natural en la evolución de ROSEN en Argentina. Estar presentes en el corazón de la actividad energética nos permite trabajar más cerca de nuestros clientes, responder con mayor agilidad a sus necesidades y acompañarlos en la gestión de la integridad de su infraestructura crítica. Tanto los nuevos desarrollos como los activos existentes enfrentan hoy desafíos cada vez más complejos, y nuestro objetivo es aportar tecnología, conocimiento y experiencia para que puedan operar de manera segura, eficiente y sostenible", señala Agustin Giai Levra, Country Manager de ROSEN Argentina.



Tecnología para una gestión de integridad basada en datos

Con 45 años de trayectoria, más de 4.000 empleados y presencia en 110 países, ROSEN incorpora capacidades digitales e inteligencia artificial para desarrollar análisis predictivos de integridad y aportar información más precisa a la toma de decisiones. Entre estas soluciones se encuentra Data Fusion MFL, mediante la fusión de datos de señales MFL axiales y circunferenciales, se convierten los datos brutos en perfiles 3D de alta resolución, sustituyendo la subjetividad por la precisión. Esta innovación mejora las evaluaciones de tuberías, reduciendo costes y mejorando la seguridad.

Bajo el enfoque "Think globally, act locally", la nueva oficina de Neuquén se integra a la estructura regional de ROSEN, con presencia en Buenos Aires, Bogotá y Río de Janeiro. Este modelo combina capacidades y tecnología globales con conocimiento de los mercados locales y recursos regionales para acompañar de manera cercana las necesidades de los operadores y responder con mayor agilidad a los desafíos de la industria.

Rheem capacitó a técnicos del Comando Conjunto Antártico

La compañía brindó una capacitación técnica a los profesionales que próximamente se desplegarán en las diferentes bases antárticas argentinas, con el objetivo de acompañarlos en el uso y mantenimiento de los equipos Rheem en condiciones extremas.



Rheem llevó adelante una jornada de capacitación destinada a técnicos del Comando Conjunto Antártico, quienes próximamente se desplegarán en las distintas bases de la Antártida Argentina. El encuentro estuvo orientado a compartir conocimientos y herramientas para el mantenimiento de los equipos, contemplando las circunstancias que pueden presentarse en un entorno de condiciones tan exigentes.

La charla estuvo a cargo de Iván Montaña, jefe del Servicio Técnico de Rheem, quien, junto con Dylan Perez Guevara, jefe de Producto de la compañía, abordó posibles situaciones de uso, los mantenimientos necesarios y las consultas de los técnicos, generando un espacio de intercambio y resolución de dudas.

También estuvieron presentes Santiago Amestoy, Director Comercial de Rheem; Diego Dominguez, representante de Ventas que asesoró en la venta al Comando



Conjunto Antártico; y Verenice Miranda, integrante del equipo de Marketing de la compañía.

Este tipo de acciones fortalece el vínculo de Rheem con quienes defienden la soberanía del país en uno de los entornos más exigentes del planeta, y reafirma el compromiso de la compañía con el acompañamiento técnico de quienes utilizan sus soluciones.

"Para Rheem es un orgullo participar del día a día de quienes viven y trabajan en las bases antárticas. Fortalecer el vínculo con el Comando Conjunto Antártico a través de capacitaciones técnicas nos permite acompañar de cerca a quienes hacen posible la vida en ese territorio. A su vez, este tipo de experiencias nos impulsa a seguir innovando y a llevar nuestras soluciones cada vez más lejos", expresó Verenice Miranda, integrante del equipo de Marketing de Rheem.

En el marco de este vínculo, el Comando Conjunto Antártico eligió soluciones de Rheem para sus bases: termotanques eléctricos de 155 y 255 litros, equipados con resistencias eléctricas de alta calidad, aislación de poliuretano y tecnología EverKleen® que evita la acumulación de sarro en el tanque interno. Estas características forman parte de una propuesta orientada a acompañar las necesidades de agua caliente en instalaciones que requieren soluciones adecuadas para condiciones de uso exigentes.

Con esta iniciativa, Rheem continúa promoviendo el intercambio de conocimientos y el acompañamiento técnico como parte de su compromiso con los profesionales y con los proyectos que llevan sus soluciones a distintos puntos del territorio argentino.

Sparkfound lanza su nueva plataforma de ciberdefensa con un modelo de SOC flexible que impulsa el negocio del canal

Sergio Oroña, fundador y CEO de la compañía, detalla los diferenciales de su renovado modelo de SOC gestionado 24x7 y el lanzamiento de una nueva plataforma digital diseñada para proteger los activos críticos de las empresas. El ejecutivo analiza la necesaria evolución hacia la higiene básica de ciberseguridad y profundiza en su innovador esquema de consumo flexible, que permite a las organizaciones adaptar la inversión mes a mes sin contratos a largo plazo ni costos ocultos. Además, expone el inmenso potencial de un mercado local aún desatendido y las oportunidades estratégicas para los canales e integradores tecnológicos que buscan sumar verdadero valor mediante servicios consolidados, acompañamiento preventa y pruebas de concepto gratuitas.



Sergio Oroña, fundador y CEO de Sparkfound.

En un contexto donde las organizaciones operan con una superficie de exposición sin precedentes, Sparkfound anunció la renovación de su identidad corporativa y el lanzamiento de una nueva plataforma digital de ciberseguridad. La propuesta de la empresa pone el foco en la higiene básica de ciberseguridad como cimiento ineludible de cualquier estrategia de defensa sólida, integrando protección, detección, respuesta y recuperación en un modelo gestionado 24×7 que permite a las empresas actuar tempranamente sin necesidad de operar un centro de monitoreo propio.

La nueva plataforma digital de la compañía refleja esta visión y permite presentar de manera más clara su ecosistema de servicios, orientado a acompañar a las organizaciones en todo el ciclo de ciberdefensa. La propuesta incluye capacidades de monitoreo continuo, gestión de eventos de seguridad, automatización de respuestas, protección de endpoints, respaldo y recuperación de información, así como servicios especializados para fortalecer la resiliencia operativa.

Para profundizar en los alcances de este anuncio y el impacto operativo para los clientes, dialogamos con Sergio Oroña, fundador y CEO de Sparkfound, quien explicó el principal elemento diferenciador de su Next Generation Network & Security Operations Center (NG-NSOC). «Es muy disruptivo y nos han denominado en varios medios como 'el Netflix de la ciberseguridad', por la posibilidad de tener una contratación no atada a un periodo anual o de 36 meses. Vos podés contratar Sparkfound cada 30 días, lo que te da la posibilidad de salir o entrar sin penalidades y crecer o decrecer dependiendo del ritmo de tu negocio. Dentro de ese valor fijo incluimos la ciberdefensa, el onboarding, la reportería y el acceso a nuestra consola», detalló el ejecutivo.

Esta flexibilidad inédita en el mercado se apoya en un modelo de facturación basado en activos críticos, permitiendo a las organizaciones proteger lo más importante sin costos ocultos y sin sorpresas a fin de mes. «Nosotros denominamos un asset a un activo de data center y la mirada de nuestro SOC es cuidar las joyas de la corona. Si tu presupuesto no te lo permite, podés elegir cuidar tu domain controller, tu firewall de borde, tu CRM o la base de datos y adaptarte a eso. Empezar a entender que en la ciberseguridad el punto de mejora es muy importante y que no hay un modelo ideal, forma parte del recorrido que hacemos con el cliente», afirmó Oroña.

¿Qué soluciones incluye la renovada plataforma digital de Sparkfound?

En cuanto a la renovada plataforma digital, estructurada bajo el reconocido NIST Cybersecurity Framework (CSF) 2.0, la misma presenta 23 áreas de soluciones o hexágonos, y las suites SparkProtect, SparkProtect+, SparkDevice y SparkRestore, atendiendo nuevas problemáticas como el uso descontrolado de inteligencia artificial. «Pusimos un hexágono que se llama Shadow AI porque queremos proteger a los clientes donde los empleados usan distintas inteligencias artificiales personales y envían información confidencial de la compañía. Ahí hay una fuga de información que muchas veces no se controla a la capa del usuario. El hexágono de Shadow AI te permite observar que no existan fugas, frenarlas si ocurren y asegurar que la IA que decidas utilizar tenga parámetros de seguridad», puntualizó el fundador de la empresa.

Dentro de este mismo ecosistema, la plataforma presenta sus soluciones más consolidadas, pensadas para abordar los dolores clásicos de las organizaciones de manera rápida y efectiva. «Nuestras suites SparkProtect y SparkProtect+ están diseñadas para la observación y la defensa del activo del data center. Nosotros te damos como servicio una capa de SIEM, otra de SOAR con respuesta automática, XDR, assessment de vulnerabilidades y toda la reportería por un precio fijo mensual. Ponemos toda la capa humana 7×24 controlando bajo el estándar ISO 27001», explicó Oroña.

El portafolio se completa asegurando los puntos de acceso y la resiliencia operativa. «Luego tenemos SparkDevice, apuntado a la seguridad del dispositivo del empleado o directivo que se conecta desde un aeropuerto; y SparkRestore, que es la última malla de defensa. Si fuiste atacado por un ransomware, esta suite te permite recuperarte desde un backup inmutable, sin nuevos deltas de riesgo, para que puedas volver a operar en el menor tiempo posible», completó el especialista.



Sergio Oroña presenta la nueva plataforma digital de la compañía, la cual expone su ecosistema de servicios mediante 23 hexágonos.

Todo este ecosistema tecnológico es agnóstico, integrándose con el 95 por ciento de las soluciones líderes del mercado y procesando más de 17 billones de logs mensuales, lo que facilita enormemente el despliegue en clientes que ya poseen infraestructura de otras marcas. «En Argentina hay 523.000 empresas registradas y solamente el 1% tiene al menos un especialista en ciberseguridad, todo el resto es un mercado enorme por desarrollar. La postura no es solo para los grandes, porque una empresa pequeña que le presta servicios a un banco puede ser el vector de un ataque de cadena de suministro. Tiene que haber un cambio de mentalidad en el manejo de datos, y cuando instalan este servicio y saltan alertas reales en su red, la solución prácticamente se vende sola«, reflexionó el especialista.

¿Qué oportunidades de negocio ofrece Sparkfound al canal IT?

Frente a esta robusta propuesta y al inmenso tamaño del mercado desatendido, se abre una oportunidad de negocio inmejorable para el ecosistema de canales integradores de la región. «Cualquier canal de Argentina o de la región que hoy vende hardware, ya sea para datos o para ciberseguridad, tiene la posibilidad de hacer un cross-selling y agregarle muchísimo más valor al cliente. Es un cambio de mentalidad del clásico de revender una caja o una licencia, para pasar a dar una solución de gestión administrada y consolidada en base al equipamiento que el cliente ya está comprando», aseguró Oroña.

«Yo siempre digo que la ciberseguridad es un tema de cultura, no es un tema netamente técnico ni se trata simplemente de comprar un producto. Es entender que estás manejando información crítica tuya y de tus clientes. Cuando el cliente prueba nuestro servicio, ve lo que realmente pasa en su red, saltan las alertas y toma dimensión de su realidad. Por eso decimos que es una solución que casi se vende sola».

Sparkfound mantiene su marca frente al usuario final por una cuestión de transparencia operativa técnica, pero integra completamente al socio de negocios mediante un plan de beneficios, capacitación constante de preventa y herramientas comerciales infalibles. «Tenemos un programa estructurado de canales donde podés ser Silver, Gold o Platinum, y recibís un revenue hasta el final de ese contrato. Muchas veces el cliente no sabe qué es un SOC, entonces le decimos que lo pruebe gratis por 30 días en algunos de sus activos. Cuando terminan y ven el reporte con el comportamiento de su red y el detalle de todo lo que se detectó, se dan cuenta del valor agregado y pasan a ser clientes», concluyó Oroña, quien remarcó que la compañía ostenta un 99% de retención de contratos en sus tres años de vida.

Aceros ITASA pone en marcha el Sistema No Bake

La incorporación de esta tecnología de moldeo químico autofraguante automatizado representa una de las inversiones industriales más importantes en la historia de la compañía.



Durante más de cuatro décadas , Aceros ITASA construyó su historia sobre una premisa inalterable: evolucionar constantemente para ofrecer soluciones cada vez más eficientes a las industrias más exigentes. Hoy, ese compromiso da un nuevo paso con la puesta en marcha oficial del Sistema No-Bake, una incorporación tecnológica que marca un antes y un después en la capacidad productiva de la empresa y abre una nueva etapa para la fundición de aceros en Argentina.

El proyecto demandó meses de planificación, ingeniería, desarrollo e integración de múltiples áreas de la organización. Ingeniería, Producción, Mantenimiento, Calidad, Logística, Compras, Administración y Seguridad trabajaron de manera coordinada para transformar un objetivo estratégico en una realidad productiva. Detrás de esta inversión existe un esfuerzo colectivo que refleja la cultura de trabajo que caracteriza a ITASA desde hace más de 40 años.

Transformación Integral

La incorporación del Sistema No-Bake representa mucho más que la instalación de nuevos equipos. Significa una transformación integral en la forma de fabricar. El nuevo proceso automatiza la preparación de materias primas mediante tecnología de moldeo químico autofraguante, permitiendo obtener mezclas de arena y resinas de alta precisión, moldes dimensionalmente estables y una repetibilidad superior en cada pieza producida.

La nueva línea integra una turbomezcladora de alta capacidad, sistemas automáticos de desmoldeo mediante Roll Over, estación de pintura, manerales de cierre y carrileras automatizadas que optimizan el flujo de producción. En conjunto, estos desarrollos incrementan la eficiencia operativa, reducen tiempos de ciclo, mejoran la seguridad de los procesos y elevan significativamente los estándares de calidad de las piezas fundidas.

Evolución Tecnológica

Para los clientes de ITASA, esta evolución tecnológica se traduce en beneficios concretos: mayor capacidad productiva, menores plazos de entrega, procesos más estables, mejor terminación superficial, mayor precisión dimensional y una calidad consistente en cada componente fabricado. La incorporación del Sistema No-Bake permite responder con mayor competitividad a los desafíos de sectores estratégicos como Oil & Gas, minería, energía, petroquímica, generación eléctrica y procesos industriales de alta exigencia.

Posicionamiento Internacional

Esta inversión también fortalece el posicionamiento internacional de la compañía. Con capacidades que incorporan simulación de procesos, ingeniería inversa, impresión 3D, laboratorios de control de calidad y ahora un sistema automatizado No-Bake de última generación, ITASA consolida un perfil tecnológico que la ubica entre las fundiciones más avanzadas de Latinoamérica para la fabricación de piezas especiales en aceros al carbono, inoxidables, dúplex y super-duplex.

Más allá de la incorporación de equipamiento, el verdadero valor de este proyecto reside en la decisión de seguir invirtiendo en conocimiento, innovación y desarrollo industrial. En un contexto donde la competitividad exige procesos cada vez más eficientes, ITASA reafirma su compromiso con la mejora continua y con la industria nacional, apostando por tecnologías que incrementan la productividad sin resignar calidad ni sustentabilidad.

La puesta en marcha del Sistema No-Bake no representa un punto de llegada. Es el inicio de una nueva etapa para la compañía. Una etapa donde la experiencia de más de 40 años se combina con la innovación para seguir desarrollando soluciones de alto valor agregado y acompañar el crecimiento de los mercados industriales de Argentina y Latinoamérica.



Scania relanza su programa de Vehículos Completos, con foco en el segmento de construcción

La propuesta integra el camión y su equipamiento en una solución lista para trabajar. La oferta incluye dos mixers hormigoneros y camiones volcadores configurados para las exigencias de las operaciones de construcción, movimiento de suelo y minería liviana.



Scania Argentina relanza su programa de Vehículos Completos, una propuesta que integra en una misma solución el camión y el equipamiento necesario para su aplicación. En esta nueva etapa, la oferta está enfocada en el segmento de construcción, e incluye dos mixer hormigoneros Scania P320 y Scania P350 SUPER, ambos en configuración B8x4, y dos camiones volcadores, Scania P 350 B8x4 XT SUPER y P 460 B8x4 XT SUPER.

El programa Vehículos Completos busca simplificar el proceso de adquisición y puesta en marcha para los clientes. En lugar de adquirir el camión y gestionar posteriormente y por separado su carrozado o equipamiento, Scania ofrece una unidad configurada para la tarea que debe realizar, combinando sus vehículos con equipamiento desarrollado por fabricantes especializados. De esta manera, el cliente accede a una solución lista para trabajar, cuenta con el respaldo de Scania desde el inicio de la operación y, además, tiene la posibilidad de financiar la unidad completa a través de Scania Credit Argentina, simplificando también el acceso al financiamiento.

"Con el relanzamiento de Vehículos Completos buscamos dar una respuesta concreta a las necesidades de nuestros clientes en operaciones que requieren robustez, disponibilidad y eficiencia. Nuestro diferencial es entender la aplicación y ofrecer una solución configurada para esa tarea, integrando el vehículo y su equipamiento con el respaldo de todo el ecosistema Scania. Así simplificamos el proceso para el cliente y lo acompañamos durante toda la vida útil de la unidad", señaló Mariano Estrada, director Comercial de Camiones de Scania Argentina.

Para el transporte de hormigón, la compañía ofrece el Scania P320 B8x4, equipado con motor DC09 de 320 HP y 1.600 Nm, transmisión automatizada Scania Opticruise de 12+2 marchas y toma de fuerza EK740F; y el Scania P350 B8x4 SUPER, equipado con el nuevo motor de 11 litros de 350 hp y 1.800 Nm, caja G25CH y transmisión Scania Opticruise de 14 marchas, con toma de fuerza ED10. Las unidades se combinan con una pera hormigonera INDUMIX de 10 m³ fabricada en acero resistente al desgaste y la abrasión. Su configuración incorpora frente Scania XT y sistemas de seguridad como EBS, ABS, Control de Tracción, Hill Start Aid y control de Estabilidad ESP.

La propuesta de camiones volcadores, destinada a trabajos de construcción, movimiento de suelo y minería liviana, está compuesta por el Scania P 350 B8x4 XT SUPER de 11 litros, con motor DC11 de 350 HP y 1.800 Nm, y el Scania P 460 B8x4 XT SUPER de 13 litros, equipado con motor DC13 de 460 HP y 2.500 Nm. Las unidades incorporan la caja G33CH, diferencial RBP835, toma de fuerza EG10, CRB y Retarder. El P 350 ofrece una carga útil de 31 toneladas, mientras que el P 460 alcanza las 35 toneladas, y las unidades pueden combinarse con cajas volcadoras desarrolladas por BACO, Sthal y RMB.

El relanzamiento de Vehículos Completos forma parte de la propuesta de Scania como proveedor de soluciones integrales de movilidad, que combina producto, servicios, tecnología y conectividad, mantenimiento, conocimiento técnico, capacitación y financiación. En ese marco, las unidades pueden conectarse al Sistema de Gestión de Flotas Scania, que permite monitorear en tiempo real información como consumo de combustible, emisiones, posición de la flota, estado del vehículo y evaluación del conductor. Estos datos contribuyen a optimizar la planificación de la operación y los tiempos de parada, y a maximizar el uso de los equipos.

A su vez, los clientes cuentan con el respaldo de los 28 puntos de servicio que Scania posee estratégicamente distribuidos en todo el territorio argentino, desde donde la compañía brinda mantenimiento, repuestos, capacitación para conductores y acuerdos adaptados a las necesidades de cada operación. La propuesta se complementa con Scania Assistance, disponible las 24 horas, los 365 días del año, para brindar asistencia ante inconvenientes en ruta.

