



OPORTUNIDADES PARA EMPRESAS INTERNACIONALES · CLAVES

Oportunidades en Vaca Muerta para empresas del exterior

Qué demanda viene, quiénes ya están adentro, dónde puede faltar capacidad y por qué caminos concretos entra hoy una empresa extranjera a la cuenca neuquina.

ELABORADO POR

Nelson Pérez Alonso
CEO · CLAVES Información Competitiva

Kevin Roberts
Director de Proyecto · CLAVES

info@claves.com.ar · www.claves.com.ar

Cuatro preguntas

1

¿De qué tamaño es la oportunidad?

Los números públicos de la demanda que viene: inversión comprometida bajo el RIGI, obras con nombre y apellido, y lo que eso significa en metros cúbicos, toneladas, pulgadas y personas.

2

¿Quiénes están participando hoy?

Cómo se estructura la cadena por anillos, qué perfil tienen las empresas que ya están adentro, qué certificaciones y homologaciones se exigen y cómo condiciona el Compre Neuquino.

3

¿Dónde puede faltar capacidad?

Los puntos de tensión que venimos escuchando en el trabajo de campo. No son un ranking ni una medición: son señales para orientar dónde mirar.

4

¿Por dónde entra una empresa del exterior?

Seis caminos de entrada, el marco del RIGI, lo práctico de aduana, divisas y logística, y una hoja de ruta a 90, 180 y 365 días.

Qué nos pidió YPF Supply Chain

YPF Supply Chain encomendó a CLAVES un Estudio de Oferta Pyme Local. El punto de partida es una asimetría estructural de la cadena de valor del petróleo y el gas en la Argentina:

30 – 40

grandes empresas concentran la contratación de toda la cadena del petróleo y el gas.

+9.000

empresas les proveen bienes y servicios, en su mayoría pymes. Más de 1.500 abastecen a Vaca Muerta.

≈ 300

proveedores distintos requiere, en promedio, un gran proyecto de explotación.

El encargo tiene tres objetivos

1 Diagnosticar

Identificar los cuellos de botella en la oferta pyme local de la cadena de abastecimiento vinculada a Vaca Muerta.

2 Desarrollar estrategias

Formular lineamientos concretos para resolverlos, sector por sector, con foco en asegurar el abastecimiento de rubros críticos.

3 Identificar empresas

Detectar con qué empresas se pueden implementar esas estrategias, y ampliar el universo de proveedores disponible.

El alcance: identificar y priorizar 15 segmentos de oferta, producir para cada uno un estudio que compare demanda proyectada contra capacidad local, mapear la oferta pyme y proponer una estrategia de desarrollo, y construir una base de datos de las empresas relevadas.

Cómo lo estamos haciendo



Ciencia de datos

Recolección, depuración y análisis de bases públicas y privadas: mercado upstream, registros de empresas, información financiera y de riesgo, comercio exterior y modelado estadístico.

Entrevistas en profundidad

Con decisores de áreas operativas y de contrataciones de operadoras, con empresas proveedoras del primero, segundo y tercer anillo, y con entes de calificación y especialistas del sector.

Workshops

Talleres con grupos de especialistas y decisores para validar hipótesis, contrastar lecturas y priorizar los segmentos de mayor criticidad.

Sobre esos tres pilares se construye un modelo multicriterio de criticidad estratégica

A. Impacto en producción	30%	Continuidad operativa, tiempo de recuperación del servicio y efecto cascada sobre otras operaciones.
B. Complejidad del mercado	25%	Concentración de proveedores, barreras de entrada y dependencia tecnológica.
C. Impacto económico	20%	Peso en el gasto anual, volatilidad de precios y costo de la no-calidad.
D. Riesgo HSE y regulatorio	15%	Exposición a riesgos de seguridad y ambiente, cumplimiento normativo y reputación.
E. Desarrollo local	10%	Sustitución de importaciones, empleo calificado y transferencia tecnológica.

Regla de la casa: hoy no compartimos ninguna información que nos haya provisto el cliente. Todo lo que sigue proviene de fuentes públicas o de nuestro propio trabajo de campo.

Por qué Vaca Muerta, y por qué ahora

El recurso ya es producción, no promesa

Vaca Muerta aporta cerca de dos tercios del petróleo y del gas que produce la Argentina. Neuquén superó los 628 mil barriles diarios en abril de 2026, con un crecimiento interanual del 36%.

El país pasó a ser exportador neto de energía

El superávit energético del primer semestre de 2026 fue de unos USD 7.000 millones, 87% más que un año antes. Las proyecciones privadas para el año completo superan los USD 12.000 millones.

Hay un régimen pensado para el capital extranjero

El RIGI ofrece estabilidad tributaria, aduanera y cambiaria por 30 años, liberación progresiva de divisas y acceso a arbitraje internacional. La ventana de adhesión cierra el 8 de julio de 2027.

La cadena local no cubre toda la demanda que viene

El crecimiento proyectado de obra supera lo instalado en varias especialidades, y compite además con la minería bajo RIGI por los mismos equipos y las mismas personas. Ahí hay lugar.

A blue-tinted background image of an oil pumpjack (jackal) against a sunset sky. The pumpjack is a large mechanical device used for extracting oil from a well. The sky is a mix of orange, yellow, and blue, suggesting the time is either dawn or dusk. The pumpjack's silhouette is dark against the lighter sky.

1

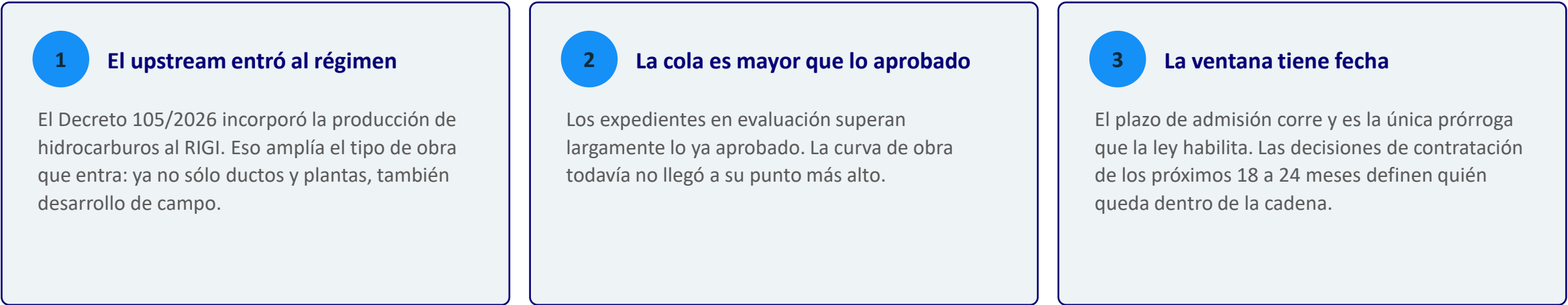
La oportunidad en números

Qué hay comprometido, qué obras tienen nombre y qué significa eso en cosas que se compran.

Lo que ya está comprometido



Tres cosas que conviene leer de este tablero



Fuente: prensa sectorial especializada, junio–julio 2026 (InfoEnergía, Patagonia Shale, Shale24, Minería & Desarrollo). Las cifras varían según fuente y fecha de corte; tomar como orden de magnitud, no como dato auditado.

Las obras que ya están en el tablero



PROYECTO	DE QUÉ SE TRATA	ESCALA
VMOS — Vaca Muerta Oleoducto Sur	Oleoducto de 437 km de Allen (Río Negro) a Punta Colorada. Consorcio de las principales operadoras del país. En ejecución.	≈ USD 2.500–2.900 M
Southern Energy — FLNG Golfo San Matías	Unidad flotante de licuefacción para exportar GNL. Primer esquema de GNL aprobado bajo RIGI.	≈ USD 6.900 M
Argentina LNG	Proyecto de licuefacción de mayor escala, con socios internacionales. Inversión anunciada de largo plazo.	≈ USD 15.000–20.000 M
LLL Oil	Programa de desarrollo y exportación de petróleo presentado al régimen. El mayor expediente individual.	≈ USD 25.000 M (presentado)
Otros: Los Toldos, Pampa Energía, arenas de cercanías, tramos de gasoducto	Desarrollo de campo, plantas, logística de arena y transporte. Suman varios miles de millones adicionales.	Miles de M USD

Fuente: prensa sectorial especializada, enero–julio 2026. Cifras de inversión total o comprometida según el proyecto; distintas fuentes reportan valores distintos para el mismo proyecto.

Qué significa todo esto en cosas que se compran

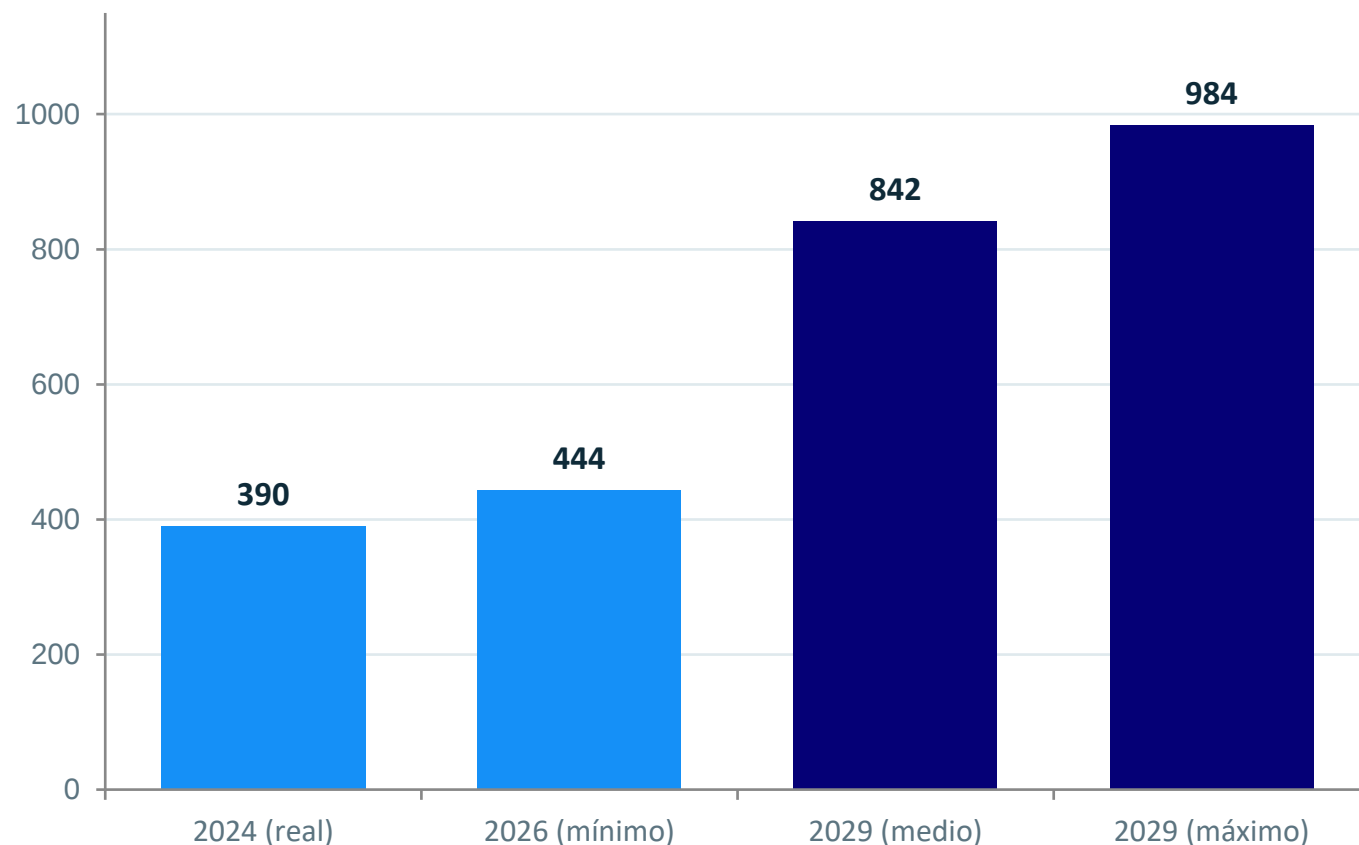


La inversión se convierte en compras concretas. El IAPG proyectó los insumos y servicios que el desarrollo de Vaca Muerta va a requerir. Estos son los volúmenes del año de mayor actividad.

5 – 6,5 M m³ de suelo movido en el año pico 50 a 60 millones en total	2 – 2,6 M m³ de áridos y ripio en el año pico 22 a 26 millones en total	200 – 300 mil m³ de cemento y hormigón en el año pico	≈ 400 mil tn de acero en el año pico un décimo de la producción local
10 – 12 mil km de nuevos ductos en el año pico 110 a 130 mil km en total	9 – 11 mil camiones en el año pico 7 a 9 millones de viajes en total	60 – 70 M m³ de agua en el año pico 700 a 850 mil m³ de gasoil	≈ 2,5 M HP de potencia instalada requerida en el año de mayor actividad

Fuente: IAPG, «Cadena de valor para el desarrollo de Vaca Muerta: análisis y proyección de los insumos y servicios requeridos», Comisión de Planeamiento y Análisis Económico, septiembre 2025. Escenario medio a máximo. Alcance: demanda directa de CAPEX.

Todo se mueve con la curva de pozos



Más del doble de pozos

La proyección del IAPG lleva la perforación de unos 390 pozos en 2024 a entre 842 y 984 en 2029. Cada pozo arrastra locación, caminos, flowlines, batería, tratamiento y transporte.

Por qué le importa a un proveedor

La demanda de un proveedor no crece con el precio del barril: crece con la cantidad de pozos y de plantas. Esa curva es la que hay que mirar para decidir si vale la pena invertir en calificarse.

Y todo esto, traducido a personas

30.000 – 43.000

trabajadores directos requeridos en el año pico.
Equivale a cerca del 60% de todo el empleo directo actual del upstream de hidrocarburos.

180.000 – 240.000

personas en total considerando el empleo indirecto que la construcción de Vaca Muerta moviliza.

400 – 518 M

de horas-hombre de trabajo acumuladas en el horizonte completo del desarrollo.

6,1. Es el multiplicador de empleo del sector de extracción y refinación de petróleo: por cada nuevo trabajador se genera otro en el propio sector y 5,1 en otros sectores de la economía. Es el multiplicador más alto de la estructura productiva argentina.

Nuestra lectura: el límite de Vaca Muerta no van a ser los metros cúbicos ni las toneladas. Va a ser la gente calificada y la capacidad de organizarla.

Cómo se ve una oportunidad concreta

Una batería de producción y una planta de tratamiento de gas son las unidades típicas de obra de la cuenca. Estos son sus parámetros de referencia: cada renglón es una orden de compra o una subcontratación.

Batería de producción de petróleo

Capacidad de 3.000 m³/día · plazo de construcción ≈ 1 año

- **35.000 pulgadas de soldadura**
- 12.000 m³ de movimiento de suelos
- 4.000 m³ de hormigón · 5.000 m³ de áridos
- 500 tn de equipos · 150 tn de soporte mecánico
- 75 km de cables · 350 instrumentos
- 50.000 horas de ingeniería
- más de 500.000 horas de construcción
- 100 puestos promedio · 250 en el pico

Planta de tratamiento de gas

Unidad tipo · la obra que traccionan los proyectos de GNL

- **70.000 pulgadas de soldadura**
- 90.000 m³ de movimiento de suelos
- 8.000 m³ de hormigón · 27.000 m³ de áridos
- 2.500 tn de equipos · 1.000 tn de soporte mecánico
- 300 km de cables · 1.000 instrumentos
- 2,6 millones de horas de construcción
- 540 puestos promedio · 1.800 en el pico
- 6 MW de potencia instalada

2

Quiénes están participando

Cómo se estructura la cadena, qué perfil tienen los que ya están adentro y qué credenciales piden.

La cadena de suministros del upstream, en anillos



Operadoras

Núcleo tractor. Definen el nivel de actividad de toda la cadena a través de sus proyectos de exploración, desarrollo y producción. Pocas y de gran porte: la actividad es intensiva en capital.

Grandes contratistas

Contratación integral de obra y de servicios de alta especialización. Mayormente multinacionales o de alcance nacional. Junto con las operadoras concentran la mayor parte del gasto.

Servicios especializados

Perforación, terminación e intervención de pozos, reservorios, operación y mantenimiento de yacimientos. Requisitos tecnológicos y financieros altos: empresas de gran porte o de nicho.

Resto del universo empresarial

Construcción, montaje, metalmecánica, logística, servicios generales y bienes de menor especificidad. Es la capa con mayor pluralidad de actores y mayor proporción de empresas locales.

La estructura es concéntrica hacia arriba y centrífuga hacia abajo. A medida que se escala hacia la operadora, los requisitos de tecnología, capital humano, capital y calidad de gestión crecen de forma exponencial: es una de las mayores variaciones que se encuentran en cualquier industria.

Para una pyme que quiere entrar, el interlocutor real casi nunca es la operadora: está en los anillos de contratistas y de servicios especializados.

Tres rasgos que definen las reglas del juego

1

No existe una sola cadena de suministros

Cada fase de un desarrollo —exploración, construcción de pozos, instalaciones de superficie y ductos, producción— demanda familias distintas de bienes y servicios, con poca concatenación entre sí. Elegir en qué fase se quiere jugar es parte de la estrategia comercial, no un detalle.

2

En no convencional el ciclo es continuo, no secuencial

En el desarrollo convencional las fases son prácticamente sucesivas. En el no convencional la construcción de pozos es permanente y clusterizada, y arrastra un abastecimiento continuo de instalaciones y ductos. Se parece más a una actividad industrial que a una obra con principio y fin.

3

La concentración genera dependencia

El mercado argentino está muy concentrado en las operadoras y los grandes contratistas. Muchas empresas terminan con dos o tres clientes, y algunas con dedicación casi exclusiva a uno. Es un riesgo para el proveedor y también para quien compra.

Y lo que evalúa quien contrata se resume en tres cosas

Calidad

Certificaciones, capacidad de ingeniería y de manufactura, cultura de mejora continua.

Confiabilidad

Antecedentes, capacidad de planificación y solidez económico-financiera.

Costo competitivo

Consecuencia de los dos anteriores más una gestión eficiente y acceso a financiamiento.

Los perfiles que encontramos en el panel entrevistado

Lo que sigue describe a las empresas que entrevistamos y que completaron nuestros formularios. No es una muestra representativa del universo: sirve para mostrar en qué dimensiones se diferencian las empresas del segmento, no para dimensionar el mercado.

Escala de dotación

Desde compañías de más de mil empleados hasta talleres con una decena de personas afectadas a la especialidad. El tamaño no determinó por sí solo quién estaba dentro de la obra.

Modalidad de servicio

Servicio en campo, servicio en taller, o ambos. Es la variable que más explica las diferencias de capacidad declarada entre una empresa y otra.

Profundidad técnica

Desde empresas que sólo trabajan acero al carbono hasta otras con cobertura completa incluyendo dúplex y superdúplex. Muy pocas declaran soldadura automatizada u orbital.

Radicación

Base permanente en la cuenca, base temporal u oficina técnica, o taller de extrazona que despacha a la obra. Las tres modalidades aparecen en el panel.

Estructura de ingeniería

Desde equipos propios con una docena de disciplinas relevadas hasta empresas que contratan ingenieros por proyecto y no sostienen estructura permanente.

Forma de vincularse

Contratista directo, subcontrato por especialidad, o unión transitoria y consorcio. Una parte relevante de la obra grande se ejecuta asociado.

Qué hay que tener para poder participar

Sistema de gestión

- ISO 9001 — calidad
- ISO 14001 — ambiente
- ISO 45001 — seguridad y salud
- Programa HSE con estadísticas de accidentología
- Procedimientos documentados y trazabilidad

Técnicas específicas

- API 1104 — soldadura de ductos
- ASME Sección IX — equipos a presión
- AWS — estructuras
- IRAM-IAS U 500-138 — calificación de soldadores por ente registrado
- API 510 y API 653 — inspección de equipos y tanques
- Personal de ensayos no destructivos certificado

Habilitación comercial

- Alta y calificación como proveedor de cada operadora y de cada EPC
- Importador de registro o representante con domicilio fiscal en la Argentina
- Encuadre sindical compatible con lo que exige el pliego
- Capital de trabajo para sostener 60 a 120 días de obra
- Seguros, ART y documentación laboral argentina para el personal en obra

Las normas técnicas son internacionales y eso juega a favor: API, ASME y AWS valen igual acá. Lo que no se importa es el alta como proveedor de cada operadora y de cada EPC, que lleva meses. Por eso la decisión relevante no es cotizar: es empezar el proceso hoy.

Compre Neuquino (Ley 3338) en una lámina



Qué es	Régimen provincial de fortalecimiento y desarrollo de la cadena de valor neuquina. Condiciona cómo se adjudica la obra en la provincia.
Quién lo administra	El Centro PyME-ADENEU es la autoridad de aplicación: certifica a las empresas y lleva el registro de proveedores.
Cómo se certifica	Por una fórmula polinómica que pondera el régimen de la empresa, la participación social, el domicilio de las sedes, el empleo local y las bases instaladas en la provincia. No puede certificar quien tenga valor cero en régimen de empresa o en empleo local.
Qué otorga	Rango A (cumplimiento alto): preferencia aunque la oferta sea hasta un 9% más cara que una no certificada. Rango B (cumplimiento mínimo): hasta un 6%.
A quién obliga	No sólo a las operadoras. También a las grandes empresas de servicios, ingeniería y construcción, es decir a los contratistas principales.

Fuente: Ley provincial 3338 de Neuquén y normativa reglamentaria; Centro PyME-ADENEU. El registro de empresas certificadas es de acceso público.

Tres lecturas del Compre Neuquino desde afuera

1

Una parte de la obra se contrata sin condición de origen

La obligación alcanza a una porción del valor contratado; el resto se adjudica sin restricción de procedencia. En esa porción una empresa del exterior compite hoy por tecnología, plazo y precio, sin cambiar nada de su estructura.

2

Es una preferencia de precio, no una exclusividad

El margen es del orden del 6% al 9% según el rango de certificación. Para un bien o un servicio que no tiene equivalente local disponible, esa brecha no alcanza para desplazar a la oferta extranjera.

3

Para contar como proveedor local hay un requisito de capital

Tanto el régimen provincial como el cupo del 20% del RIGI miran el origen del capital: para calificar como proveedor local se exige, entre otros requisitos, que al menos el 51% pertenezca a titulares con domicilio fiscal en la Argentina. Una filial íntegramente extranjera no califica; una asociación con socio local, sí.

La pregunta correcta no es «¿me conviene radicarme?», sino «¿qué parte de la obra puedo ganar mañana desde el exterior, y qué parte justifica poner un socio o una base local?».

3

Dónde vemos tensión

Señales de nuestro trabajo de campo sobre dónde puede faltar capacidad. Enunciados, no mediciones.

Dónde escuchamos que puede faltar capacidad



Sólo incluimos aquí bienes y servicios que una empresa puede efectivamente proveer. Es decir, tensiones que se resuelven contratando a alguien.

Cuadrillas de soldadura calificada La calificación vence y hay que sostenerla. Formar un soldador de oil & gas lleva de uno a un año y medio. Referentes del sistema estiman que buena parte de los que hoy trabajan no está calificada bajo norma.	Ensayos no destructivos Señalados por especialistas del sector como un punto más crítico que los propios soldadores. La gamagrafía suma la intervención de la autoridad regulatoria nuclear, lo que restringe todavía más la oferta disponible.	Inspección y calificación Inspección de soldadura y calificación de procedimientos. Universo acotado de inspectores, en buena parte ya empleado en forma permanente por las propias contratistas.	Prefabricación en taller auditado Hay talleres, pero pocos con sistema de calidad verificado, y nadie tiene hoy el mapa completo. No exige radicación en la cuenca: el prefabricado viaja.
Supervisión y control documental Capataces, supervisores, planificación y control de calidad. Es el recurso más escaso del segmento, y puede ofrecerse como servicio y no sólo como parte de una obra.	Formación y calificación de oficios Varias contratistas ya financiaron escuelas de oficio y programas de mandos medios. Formar es hoy una capacidad vendible, no únicamente un gasto interno.	Izaje y hormigón armado Junto con los ensayos, son los servicios que incluso el mayor contratista relevado terceriza en lugar de resolver con estructura propia.	Logística pesada y campamento Transporte especial, operadores de maquinaria y servicios de base y campamento, en competencia simultánea con la minería y con la obra de infraestructura.

Enunciados cualitativos surgidos del trabajo de campo de CLAVES con empresas, entes de calificación e inspección y cámaras sectoriales, 2026. No constituyen una medición de mercado ni provienen de información de clientes.

Cada punto de tensión es un nicho



DONDE HAY TENSION		LO QUE PUEDE APORTAR UNA EMPRESA DEL EXTERIOR	
Soldadura calificada	→	Cuadrillas y supervisores calificados bajo norma internacional, y transferencia de procedimientos ya homologados.	
Ensayos no destructivos	→	Equipamiento y personal certificado de nivel 2 y 3, incluida la gamagrafía, uno de los cuellos más señalados.	
Inspección y calificación	→	Inspectores y organismos de tercera parte contratados por período, no por evento suelto.	
Prefabricación	→	Spools, skids y módulos fabricados fuera de la cuenca y despachados a obra. No exige radicación.	
Supervisión y control documental	→	Project management, planificación y control documental ofrecidos como servicio de ingeniería.	
Formación de oficios	→	Escuelas de oficio y programas de calificación llave en mano: el activo más escaso de la cuenca.	
Izaje y hormigón armado	→	Equipos de gran porte y servicios que incluso las mayores contratistas prefieren tercerizar.	
Logística pesada y campamento	→	Soluciones de transporte especial, bases y campamento probadas en otras geografías remotas.	

4

Cómo entrar

Seis caminos de entrada, el marco del RIGI, lo práctico y una hoja de ruta a un año.

Seis caminos de entrada, ordenados por compromiso

No hay una única puerta. Cada modalidad tiene un costo de entrada, un plazo de maduración y un techo distinto de facturación posible. La elección no es un tema contable: define a qué parte de la obra se puede aspirar.

1 • Exportación directa

Venta de bienes a un comprador argentino que actúa como importador de registro. Es lo más rápido de montar y lo más limitado: no da acceso a servicios ni a obra.

2 • Representante o distribuidor

Un tercero con domicilio en el país factura, importa, stockea y da posventa. Resuelve la presencia comercial sin estructura propia, a cambio de compartir el control del cliente.

3 • Acuerdo técnico con un proveedor local

Licencia de tecnología, cesión de procedimientos o representación técnica con un taller ya calificado. El socio aporta el alta de proveedor; la empresa del exterior, la tecnología.

4 • UTE o consorcio por obra

Asociación transitoria con una contratista argentina para un proyecto determinado. Es la vía habitual en obra grande y la que mejor combina antecedentes locales con capacidad extranjera.

5 • Sucursal o sociedad argentina

Sucursal del artículo 118 de la Ley 19.550 o sociedad constituida en el país. Habilita facturar servicios, contratar personal y presentarse a pliegos por cuenta propia.

6 • Adquisición o joint venture

Compra o asociación con una empresa ya calificada. Es el único camino que da de entrada antecedentes, plantel y alta de proveedor, y el que permite calificar como proveedor local si el capital argentino alcanza el 51%.

El RIGI en una lámina, para un inversor del exterior



Qué es	Régimen nacional de incentivo para grandes inversiones creado por la Ley 27.742. Otorga un paquete tributario, aduanero y cambiario a proyectos estructurados como Vehículo de Proyecto Único (VPU).
Quién puede	Sociedades constituidas en el país, sucursales de sociedades extranjeras del artículo 118, sucursales dedicadas y uniones transitorias. El capital extranjero accede en igualdad de condiciones.
Cuánto pide	Piso general de USD 200 millones, con excepciones sectoriales: USD 300 millones para transporte y almacenamiento de hidrocarburos y USD 600 millones para explotación y producción destinada a exportación o costa afuera. El 40% debe desembolsarse en los dos primeros años.
Qué otorga	Estabilidad tributaria, aduanera y cambiaria por 30 años, alícuota reducida del impuesto a las ganancias, exenciones para importar bienes de capital, liberación progresiva de la obligación de liquidar divisas y acceso directo a arbitraje internacional.
Qué exige	Un Plan de Desarrollo de Proveedores Locales con un compromiso mínimo del 20% del monto destinado a proveedores, siempre que haya oferta local en condiciones de mercado de precio y calidad. Ese cupo es, para una empresa del exterior, la principal razón para asociarse.

Fuente: Ley 27.742, Decreto 749/2024 y Decreto 105/2026, que prorrogó el plazo de adhesión hasta el 8 de julio de 2027. Los montos mínimos varían por subsector: verificar el encuadre específico antes de estructurar una operación.

Aduana, divisas y operación: lo previo a cotizar

Aduana e importación

- Importador de registro con CUIT y domicilio fiscal en el país
- Posición arancelaria y derechos de importación del arancel externo común
- Certificaciones y homologaciones locales según el tipo de bien
- RIGI Proveedores: exenciones aduaneras para quien provee a un VPU adherido
- Importación temporaria para equipos de obra y herramienta especial

Divisas y cobranza

- Pago de importaciones contra documentos de embarque desde abril de 2025
- Giro de dividendos y utilidades al exterior habilitado y en uso creciente
- Obligación de liquidar divisas de exportación con plazos flexibilizados en 2026
- Plazos de pago de obra de 60 a 120 días: hay que financiar capital de trabajo
- Cobertura del riesgo cambiario en contratos de plazo largo

Operación en la cuenca

- Neuquén capital y Añelo como base logística: alojamiento escaso y caro
- Salida por Bahía Blanca, Punta Colorada y el Pacífico vía Chile
- Encuadre sindical y convenio de aplicación definidos en cada pliego
- Seguros, ART y documentación laboral argentina para el personal en obra
- Permisos de trabajo y migraciones para técnicos expatriados

Nada de esto es un obstáculo insalvable, pero todo esto lleva tiempo. Las empresas que llegan a la mesa con el encuadre resuelto cotizan; las que empiezan a resolverlo cuando sale el pliego, no llegan.

«Si las empresas no se preparan para la demanda que viene y no están en el radar de las operadoras y de las grandes prestadoras de servicios, van a ver disminuidas sus posibilidades de participar = COMUNICAR COMUNICAR COMUNICAR»

Nelson Pérez Alonso · CEO de CLAVES

La capacidad es condición necesaria

Pero no suficiente. Hay empresas técnicamente aptas, con referencias internacionales impecables, que nunca son invitadas a cotizar porque el que compra no sabe que existen ni sabe cómo comprarles.

COMUNICAR SÍ O SÍ Comunicar no es publicidad

Es que el comprador argentino sepa qué sabe hacer su empresa, con qué respaldo, a qué escala, con qué antecedentes y por qué vía puede contratarla. Es información técnica bien ordenada y puesta a circular acá.

El posicionamiento se construye antes

No durante la licitación. Cuando sale el pliego la lista corta ya está definida, y entrar desde afuera a esa altura es casi imposible.

Qué hacer en 90, 180 y 365 días



90 días · Entender y elegir

1

Definir en qué renglón de la obra se compite y con qué modalidad de entrada. Mapear las tres a cinco contrapartes reales que compran eso — operadora, EPC o proveedor de segundo anillo— y verificar qué certificaciones propias se reconocen y cuáles hay que gestionar acá.

180 días · Construir la presencia

2

Cerrar la figura elegida: representante, socio técnico, unión transitoria o sociedad local. Iniciar el alta como proveedor en cada operadora y en cada EPC, que es el trámite más largo de todo el proceso. Resolver el encuadre aduanero, cambiario y laboral.

365 días · Estar en la lista corta

3

Antecedentes locales, aunque sean pequeños, y presencia sostenida en el circuito técnico de la cuenca. El objetivo del primer año no es facturar mucho: es figurar en la lista de invitados a cotizar del segundo.

Los proyectos hoy comprometidos definen sus cadenas de proveedores en los próximos 18 a 24 meses. Esa es toda la ventana.

Una invitación concreta a las empresas del exterior

1 Mapa de demanda

Identificar qué se compra en el renglón específico de la empresa, quién lo compra, en qué volumen y con qué exigencias técnicas, sobre nuestro relevamiento de la cadena de la cuenca neuquina.

2 Contraparte local

Identificación y perfil de socios, representantes o empresas objetivo: capacidades declaradas, calificaciones vigentes, antecedentes, encuadre societario y situación económico-financiera.

3 Qué no hacemos

No compartimos información individual de ninguna empresa ni de ningún cliente. La información sensible que una empresa nos da no sale de nuestro equipo.

La demanda que viene ya está. La pregunta no es si va a haber trabajo, sino quién va a estar en la lista corta cuando se contrate. Y esa lista se está armando ahora.

CLAVES Información Competitiva · Nelson Pérez Alonso, CEO · Kevin Roberts, Director de Proyecto

Confían en CLAVES Información Competitiva SA





Muchas gracias !

Nelson Perez Alonso

CEO de CLAVES

www.claves.com.ar

info@claves.com.ar

