DOSSIER FIDELITAS

Fidelitas

DIGITO SOLUCIONES DE AUTOMATIZACION S.A.

Informe realizado a pedido de PAN AMERICAN ENERGY S.L. SUC. ARGENTINA

ARGENTINA

Mayo 2026

Esta información es confidencial y de uso exclusivo de quien la solicita. Su finalidad es meramente orientativa en decisiones crediticias. No implica juicio de valor ni de solvencia de los informados. Su evaluación y las decisiones que el cliente tome son ajenas a Fidelitas.

1- Resumen Ejecutivo

1.1 CALIFICACIÓN Y EVALUACIÓN

			No Aplica	No cumple / No posee / No cedio información (0)	Con irregularidades / sin planes de regularización / cedió información parcial (1)	No aplica por que contrata monotributistas. (2)	Están inscriptos en moratorias, planes de pagos, etc. y paga (3)	Se detectan caso de atraso puntuales (4)	No se detectan desvíos (5)
1. Cumplimiento de Obligaciones Previsionales e Impositivas									
1.1	**Como es su situación salarial y social respecto de:**								
1.1.1	Pago de sueldos y remuneraciones.								x
1.1.2	Presentación y pago de aportes y contribuciones F-931								x
1.1.3	Presentación y pago de ART.								x
1.1.4	Presentación y pago de otras cargas sociales								x
1.2	**Como es su situación fiscal respecto de:**								
1.2.1	Presentación y pago del impuesto a las ganancias (DDJJ y anticipos)								x
1.2.2	Presentación y pago del impuesto al valor agregado (I.V.A. F-731)								x
1.2.3	Presentación y pago del impuesto a los ingresos brutos								x
1.3	**Como es su situación bancaria**								x
Total Cumplimiento Previsional e Impositivo		**100%**	**40**						

	Tipo de Empresa	Servicios	No Aplica	"No cedió información / Valor por debajo del mínimo (0)"	Malo 1	Regular 2		Bueno 3		Muy Bueno 4		Excelente 5
2. Situación Económico-Financiera												
2.1.1	**Solvencia**				0,490	0,490	0,727	0,727	0,963	0,963	1,200	1,200
												x
2.1.2	**Endeudamiento Corriente**				2,000	2,000	1,500	1,500	1,000	1,000	0,500	0,500
												x
2.2.1	**Índice de liquidez**				0,900	0,900	1,200	1,200	1,500	1,500	1,800	1,800
												x
2.3.1	**Rentabilidad Bruta**				0,200	0,200	0,267	0,267	0,333	0,333	0,400	0,400
					x							
2.3.2	**Rentabilidad Operativa**				0,020	0,020	0,073	0,073	0,127	0,127	0,180	0,180
					x							
2.3.3	**Rentabilidad Neta**				0,030	0,030	0,087	0,087	0,143	0,143	0,200	0,200
				x								
Total Situación Económico-Financiero		**57%**	**17**									

Calificación y Ponderación de la Reevaluación / Ampliación de Alcance

CONDICIÓN		CALIFICACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA				
		Puntaje Obtenido		% respecto al total	Ponderación (%)	Resultado
1	**Cumplimiento Previsional y Fiscal**	40	**40**	**100%**	**10,0%**	**1,0**
2	**Situación Económico-Financiera**	17	**30**	**57%**	**90,0%**	**5,1**
Resultado Final		**6,1**				

Según políticas de calificación de PAN AMERICAN ENERGY SL SUC. ARGENTINA

1.2 CONCLUSIÓN

DIGITO SOLUCIONES DE AUTOMATIZACION S.A. es una empresa argentina de incipiente creación (10/2024), domiciliada legalmente en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Aplican telemetría, sensorizado, manejo de datos, electrónica y software para desarrollar soluciones de automatismos y control que cumplan con tres premisas principales: reducir el costo de operación, aumentar los niveles de seguridad y colaborar en los aspectos de sustentabilidad. Sus accionistas son: ROLANDI LUCAS ANTONIO, ROLANDI LUCIA GRACIELA, ROLANDI ANGELA, DI RAIMONDO FRANCISCO JAVIER, CHIVILO IGNACIO, BUCCIARELLI ADRIAN OSCAR, PASQUINELLI PABLO ANDRES, LANDA MUSACCHIO SANTIAGO JUAN y POCHINTESTA CARAM MATIAS OSCAR. Según lo declarado en el F.931 03/2026 cuentan con 25 empleados registrados. Tienen afiliación vigente con PREVENCION ART. No opera a crédito con el sistema financiero. No registra cheques rechazados por Falta de Fondos. Se encuentra al día con los pagos de Aportes y Contribuciones a la Seguridad Social. No se han detectado juicios comerciales como demandado, notas de prensa negativas ni eventos de integridad.

El análisis del balance al cierre de 12/2025 presenta una situación económica y financiera crítica y atípica. En su 2° ejercicio, la empresa cuenta con ausencia de ventas y pasivos no corrientes, lo que limita la evaluación integral de los principales indicadores financieros. En este contexto, la solvencia y la liquidez corriente se ubicarían en niveles elevados, mientras que el endeudamiento corriente reflejaría valores bajos. Si bien la compañía mantiene un capital de trabajo positivo, la falta de actividad comercial le resta relevancia operativa a dicho indicador. Asimismo, la ausencia de ingresos deriva en una rentabilidad sobre ventas nula, confirmando la inactividad de la empresa, y se evidencian, además, pérdidas asociadas a resultados financieros y por tenencia negativos.

Los datos analizados plantean dudas sobre la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones. La falta de actividad comercial y la ausencia de ingresos sugieren una inestabilidad que podría poner en riesgo la continuidad de la prestación del servicio, Ante esto se recomienda analizar un proveedor alterno.

LÍMITE DE COMPRA (30% sobre ventas)	VENTAS BALANCE	VENTAS POST-BALANCE
Ventas	**ARS $ 0**	**ARS $ 145 370 424**
Límite de compra	**ARS $ 0**	**ARS $ 43 611 127**

Contenidos

1- RESUMEN 2

1.1 CALIFICACIÓN Y EVALUACIÓN 2
1.2 CONCLUSIÓN 3

2- DATOS ORGANIZACIONALES 6

2.1 CONSTITUCIÓN / ESTATUS JURÍDICO / DOMICILIOS / TELÉFONOS/ ESTATUTO 6
2.2 RESEÑA HISTÓRICA / GENERALIDADES 7
2.3 PRODUCTOS/SERVICIOS Y ANTIGÚEDAD EN EL MERCADO 11
2.4 MISIÓN, VISIÓN Y VALORES 16
2.5 INFORMACIÓN ADICIONAL / DATOS DE INTERÉS 16
2.5.1 Certificado Fiscal para Contrataciones de la Administración Nacional 16
2.5.2 Constancia de inscripción AFIP/IIBB/Ganancias 17
2.6 MARCAS / PATENTES / LICENCIAS 21
2.7 ORGANIGRAMA DE LA COMPAÑÍA 21
2.8 ESTRUCTURA SOCIETARIA Y VINCULACIONES 22
2.8.1 Socios / Accionistas 22
2.8.2 Vinculaciones / Empresas Relacionadas 22
2.8.3 Directivos 22
2.8.4 Antecedentes de Principales Directivos 23
2.9 ACTIVOS 25
2.9.1 Inmuebles 25
2.9.2 Rodados 25
2.10 PUBLICACIONES OFICIALES 25
OTRAS PUBLICACIONES 26
2.11 CERTIFICACIONES 32
2.11.1 Certificaciones de Calidad 32
2.11.2 Distinciones Obtenidas 33
2.11.3 Programas de Responsabilidad Social Empresaria 33
2.12 EVOLUCIÓN MENSUAL/ DETALLE DE PERSONAL CONTRATADO 33
2.13 EVOLUCIÓN MENSUAL/ DETALLE DE PERSONAL SUB- CONTRATADO 34

3- SITUACIÓN COMERCIAL 35

3.1 DETALLES Y EVOLUCIÓN DE COMPRAS Y VENTAS 35
3.2 VENTAS A PAN AMERICAN ENERGY S.L. SUC. ARGENTINA 35
3.3 PROVEEDORES 35
3.4 CLIENTES 35
3.5 SEGUROS 35
3.5.1 Registro de contratos con las ART 35
3.5.2 Contratos extinguidos por falta de pago 35
3.5.3 Otros Seguros contratados 36

4- COMERCIO EXTERIOR 37

4.1 IMPORTACIONES 37
4.2 EXPORTACIONES 37

5- SITUACIÓN BANCARIA 38

5.1 CHEQUES RECHAZADOS 38
5.2 CENTRAL DE DEUDORES 38
5.3 NIVEL DE ENDEUDAMIENTO INFORMADO 38

6- SITUACIÓN JUDICIAL COMERCIAL 39

6.1 CARÁTULAS DE JUICIOS COMERCIALES COMO DEMANDADO 39
6.2 CARÁTULAS DE JUICIOS COMERCIALES COMO DEMANDANTE 39
6.3 FISCALES Y PREVISIONALES 39
6.3.1 Detalle de Inscripciones Fiscales 39
6.3.2 Informe Estado de Deudas por Provincia 39
6.3.3 Embargos 40
6.3.4 Otra información Fiscal o Previsional de Interés 40

7- INTEGRIDAD 41

7.1 INTEGRIDAD 41
7.2 INFORMACIÓN DE PRENSA NEGATIVA 42

8- ESTADOS CONTABLES 43

8.1 DATOS CONTABLES 43
8.2 ANÁLISIS VERTICAL 49
8.3 ANÁLISIS PATRIMONIAL 50
8.4 ANÁLISIS DE RENTABILIDAD 51
8.5 ANÁLISIS FINANCIERO 52
8.7 CÁLCULO DE CAPACIDAD DE CONTRATACIÓN 53
8.8 SCORE DE BALANCE 54

2- Datos Organizacionales

2.1 CONSTITUCIÓN / ESTATUS JURÍDICO / DOMICILIOS / TELÉFONOS/ ESTATUTO

Razón Social	DIGITO SOLUCIONES DE AUTOMATIZACION S.A..
ID.fiscal	CUIT - 30-71893387-7.
Domicilio	TUCUMAN 141 Piso:4 Dpto:J, (1049), CIUDAD AUTONOMA DE BUENOS AIRES, ARGENTINA
Actividad	773090 - ALQUILER DE MAQUINARIA Y EQUIPO N.C.P., SIN PERSONAL 331290 - REPARACIÓN Y MANTENIMIENTO DE MAQUINARIA DE USO ESPECIAL N.C.P. 332000 - INSTALACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPOS INDUSTRIALES 631190 - ACTIVIDADES CONEXAS AL PROCESAMIENTO Y HOSPEDAJE DE DATOS N.C.P. 721010 - INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO EXPERIMENTAL EN EL CAMPO DE LA INGENIERÍA Y LA TECNOLOGÍA
Forma Jurídica	SOC. ANONIMA
Nro. Correlativo (IGJ)	2010521
Fecha de Contrato Social	03/10/2024
Patrimonio neto al 2025	$ 30 000 000
Domicilio Legal	TUCUMAN 141 Piso:4 Dpto:J, (1049), CIUDAD AUTONOMA DE BUENOS AIRES, ARGENTINA
Otros domicilios.	TUCUMAN 141 Piso:4 Dpto:J, (1049), CIUDAD AUTONOMA DE BUENOS AIRES, ARGENTINA

2.2 RESEÑA HISTÓRICA / GENERALIDADES

TECNOLOGÍA

SOLUCIONES PARA PRESENTE Y DEL FUTURO DE LA ENERGÍA

En DIGITO transformamos el Upstream: digitalizamos procesos, diseñamos operaciones autónomas, optimizamos la producción y usamos datos en tiempo real para anticipar cada decisión.

Somos el partner tecnológico que convierte los retos operativos en soluciones más eficientes.

¿Listo para automatizar sus operaciones? Póngase en contacto con nosotros hoy para encontrar una solución que se adapte a sus procesos.

CONTACTO







INTEGRIDAD

APOYAMOS LAS OPERACIONES EN CADA ETAPA DEL CICLO DE VIDA DEL POZO

Somos líderes en el desarrollo de soluciones de automatismos y control para la industria 5.0. Nuestros esfuerzos están a la vanguardia de las últimas tecnologías y tendencias en automatización y control, para ofcrecer soluciones customizadas con el propósito de optimizar las operaciones, reducir los costos y los riesgos asociados.

De los fierros a los datos: el camino a DIGITO

Los inicios: el ADN de MMA

Con más de 90 años en el mercado de Oil & Gas, Moto Mecánica Argentina nació con un objetivo claro: resolver los desafíos operativos de la industria energética con eficiencia, confiabilidad y conocimiento técnico.
Desde sus comienzos, MMA se posicionó como un socio clave en el desarrollo del upstream, creciendo junto a la industria y consolidándose como un referente en servicios petroleros.

Ese crecimiento tuvo un rasgo distintivo: cada solución no solo respondía a una necesidad operativa, sino que incorporaba mejoras constantes en tecnología, procesos y seguridad. Ese ADN —hacer mejor, más eficiente y más seguro— fue el punto de partida de todo lo que vino después.

El punto de inflexión: nace la innovación (MMi)

Con el avance de la industria y, especialmente, en el contexto post pandemia, las operadoras comenzaron a exigir un nuevo estándar: operaciones más eficientes, seguras, remotas y basadas en datos.

Para dar respuesta a esa evolución, MMA dio un paso clave: la creación de su división de innovación, MMi.

Desde MMi se impulsó la digitalización de operaciones críticas, integrando hardware y software para transformar procesos tradicionales en soluciones inteligentes.

Así nacieron desarrollos que hoy son diferenciales en el mercado: sistemas de control, automatización de boca de pozo, monitoreo en tiempo real y plataformas que permiten anticipar decisiones operativas.

Estas soluciones no solo potenciaron los servicios de MMA, sino que comenzaron a marcar un nuevo estándar en la industria, con casos concretos de alto impacto:

- Operaciones sin personal en locación, priorizando seguridad y eficiencia
- Participación de mercado superior al 50% en sistemas VSS en Vaca Muerta
- Expansión internacional con soluciones como dFlow, alcanzando múltiples cuencas en Estados Unidos

MMi dejó de ser solo un área de soporte: se convirtió en el motor tecnológico del negocio.

La evolución natural: nace DIGITO

Con la madurez de estos desarrollos y una industria cada vez más demandante en términos de digitalización, el siguiente paso era claro.

DIGITO surge como un spin-off de MMA, una organización independiente, enfocada exclusivamente en acelerar la transformación digital de la industria energética y minera.

¿El objetivo? Llevar la tecnología al centro de la operación.

DIGITO diseña, fabrica, implementa y opera soluciones autónomas para superficie, integrando digitalización, automatización y analítica en tiempo real.
Su foco está en transformar operaciones:

- Digitalizando procesos críticos
- Automatizando la boca de pozo
- Optimizando la producción con datos en tiempo real
- Anticipando fallas y reduciendo riesgos operativos

Con un equipo multidisciplinario de ingeniería en Buenos Aires y Neuquén, y presencia en las principales formaciones shale de Argentina y Estados Unidos, DIGITO combina velocidad de innovación, escala y especialización.

Hoy, DIGITO es más que una evolución

Es la consolidación de una visión: convertir la tecnología en una ventaja competitiva real para la operación.

Y para MMA, es un paso estratégico que potencia su propuesta de valor, incorporando soluciones digitales y autónomas que hoy no tienen comparación en el mercado local.

Productos y Servicios

DIGITO cuenta con tres pilares fundamentales de productos y servicios, y una base que es transversal a todos estos pilares;

1. dFRAC
2. dFLOW
3. dWELL
4. dCORE

Cada uno de estos pilares y base (dCORE) cuenta con su propio equipo de trabajo, desarrollo, producción y servicios, y se enfocan en diferentes etapas/momentos de la vida del pozo.

1. dFRAC

   dFRAC es la tecnología especializada en la automatización y digitalización de stacks de fractura, zipper manifold y equipamiento asociado durante el proceso de la fractura hidráulica.

   El objetivo principal del dFRAC, es la automatización completa del stack de fractura, eliminando cualquier tipo de intervención en boca de pozo y zona de fuego, optimizando tiempos, generando trazabilidad de cada operación, y brindado asistencia desde Sala de Control para cada secuencia operativa.

2. dFLOW

   dFLOW es la tecnología especializada en la automatización y digitalización de procesos de

manejo de arena durante las operaciones de Flowback, Well Testing, Clean up y/o desarenado de pozos.

dFLOW automatiza 100% las operaciones, sin necesidad de intervención de operadores en zona roja, optimiza activos, reduciendo la erosión durante las purgas de arena, y permite la trazabilidad de la operación, junto con el seguimiento en tiempo real de todos los parámetros de la operación desde sala de Control

3. dWELL

dWELL es la tecnología especializada en la automatización y digitalización de la boca de pozo durante toda la vida productiva del pozo; desde el ramp-up hasta el declino natural, eliminando cierres espurios/no deseados de los pozos, aumentando la producción, reduciendo la cantidad de visitas al pozo, obteniendo parámetros como presión de cabeza, presión de línea, temperatura, presiones anulares, y posición del choke en tiempo real.

4. dCORE

dCORE es la plataforma que da soporte a los tres (3) pilares de DIGITO (dFRAC, dFLOW y dWELL), a través del desarrollo de aplicaciones, datos y APIs para la detección temprana de anomalías, identificación de posibles fallas, trazabilidad, operaciones remotas y mantenimientos preventivos y correctivos.



Fuente: Empresa.

2.3 PRODUCTOS/SERVICIOS Y ANTIGÜEDAD EN EL MERCADO





SOLUCIONES ESPECÍFICAS PARA CADA INDUSTRIA



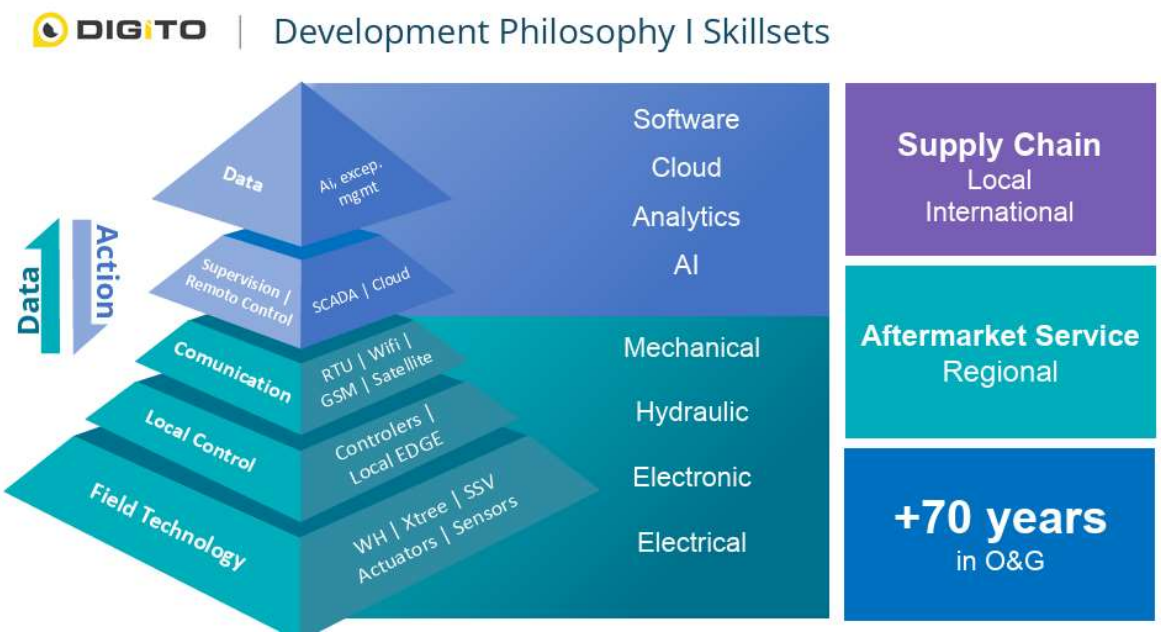
Oil & Gas
Desarrollamos soluciones para la industria del Oil&Gas en sus tres etapas productivas; Upstream, Midstream y Downstream.

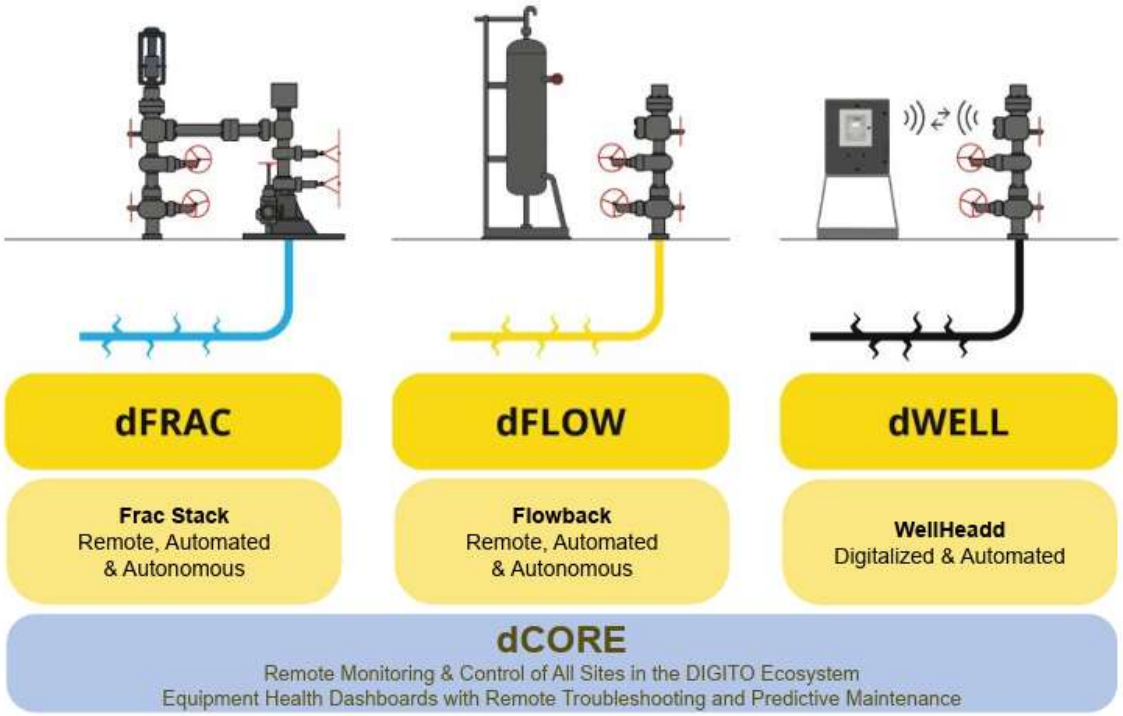


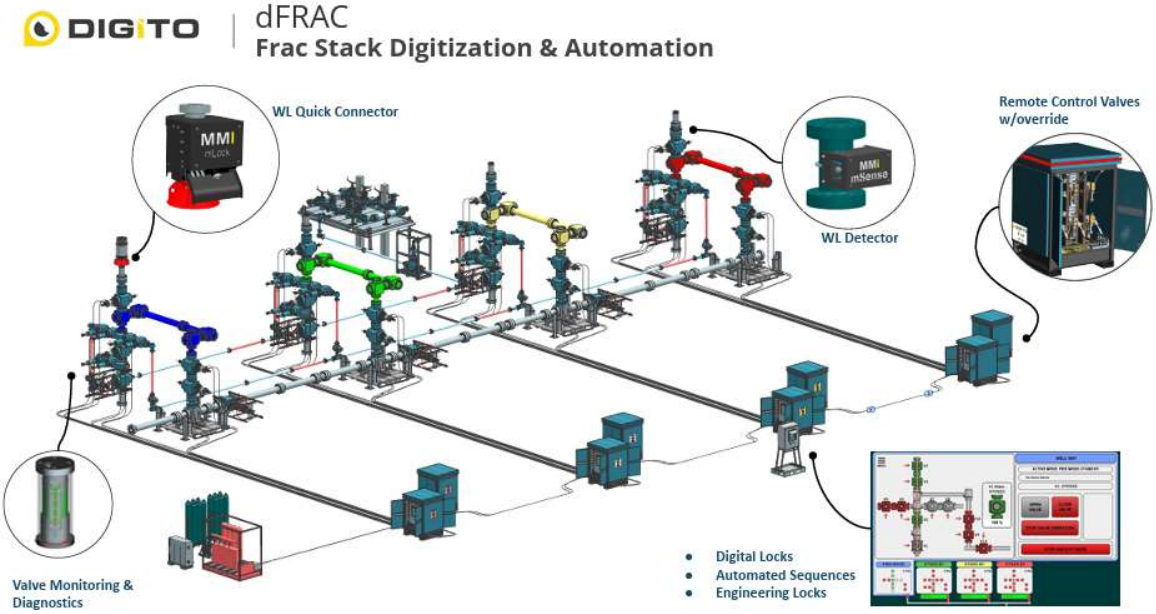
Minería de Litio
Facilitamos las operaciones en zonas aisladas y remotas incorporando procesos de medición de salmueras en salares de litio.

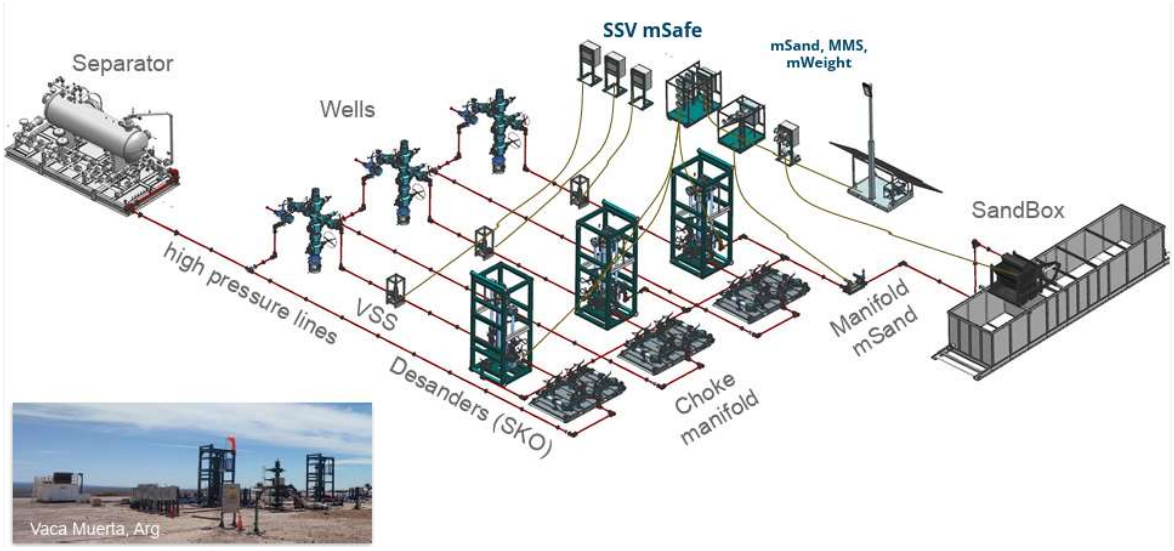


Agro
Colaboramos con el uso responsable de los recursos a través de una gestión integral y eficiente del agua.



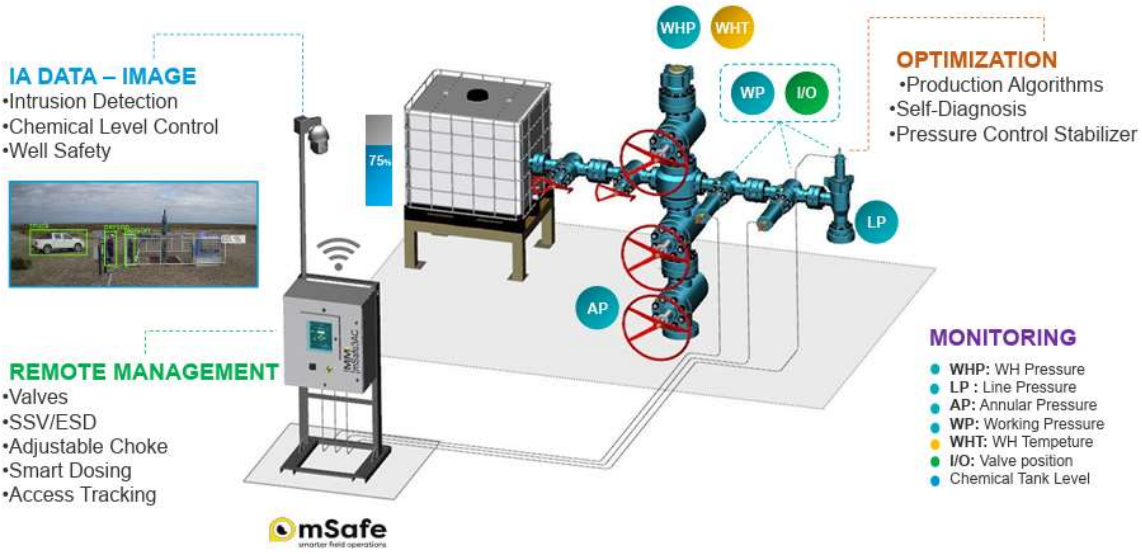

dFRAC
dFLOW
dWELL
Frac Stack
Remote, Automated
& Autonomous
Flowback
Remote, Automated
& Autonomous
WellHeadd
Digitalized & Automated
dCORE
Remote Monitoring & Control of All Sites in the DIGITO Ecosystem
Equipment Health Dashboards with Remote Troubleshooting and Predictive Maintenance


DIGITO
dFRAC
Frac Stack Digitization & Automation
WL Quick Connector
WL Detector
Remote Control Valves
w/override
Valve Monitoring &
Diagnostics
Digital Locks
Automated Sequences
Engineering Locks

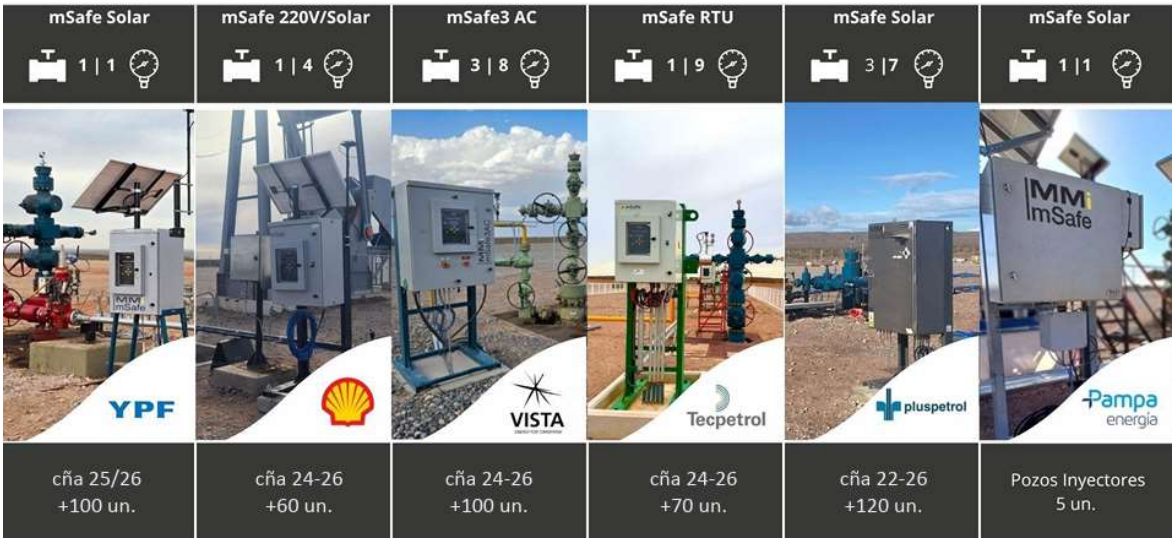

SSV mSafe
mSand, MMS,
mWeight
Separator
Wells
SandBox
high pressure lines
VSS
Desanders (SKO)
Choke
manifold
Manifold
mSand
Vaca Muerta, Arg


8.137.915
Lbs Filtered
1.037
Completed Wells
536.464
SKO Dumps
2.145.856
Valve Actuations

DIGITO | dWELL – WellHead Digitalization
mSafe - Smart Well Controller



DIGITO **Automatización de Boca de Pozo YPF**
Benchmark Vaca Muerta | +450 un.





Fuente: Empresa.

2.4 MISIÓN, VISIÓN Y VALORES

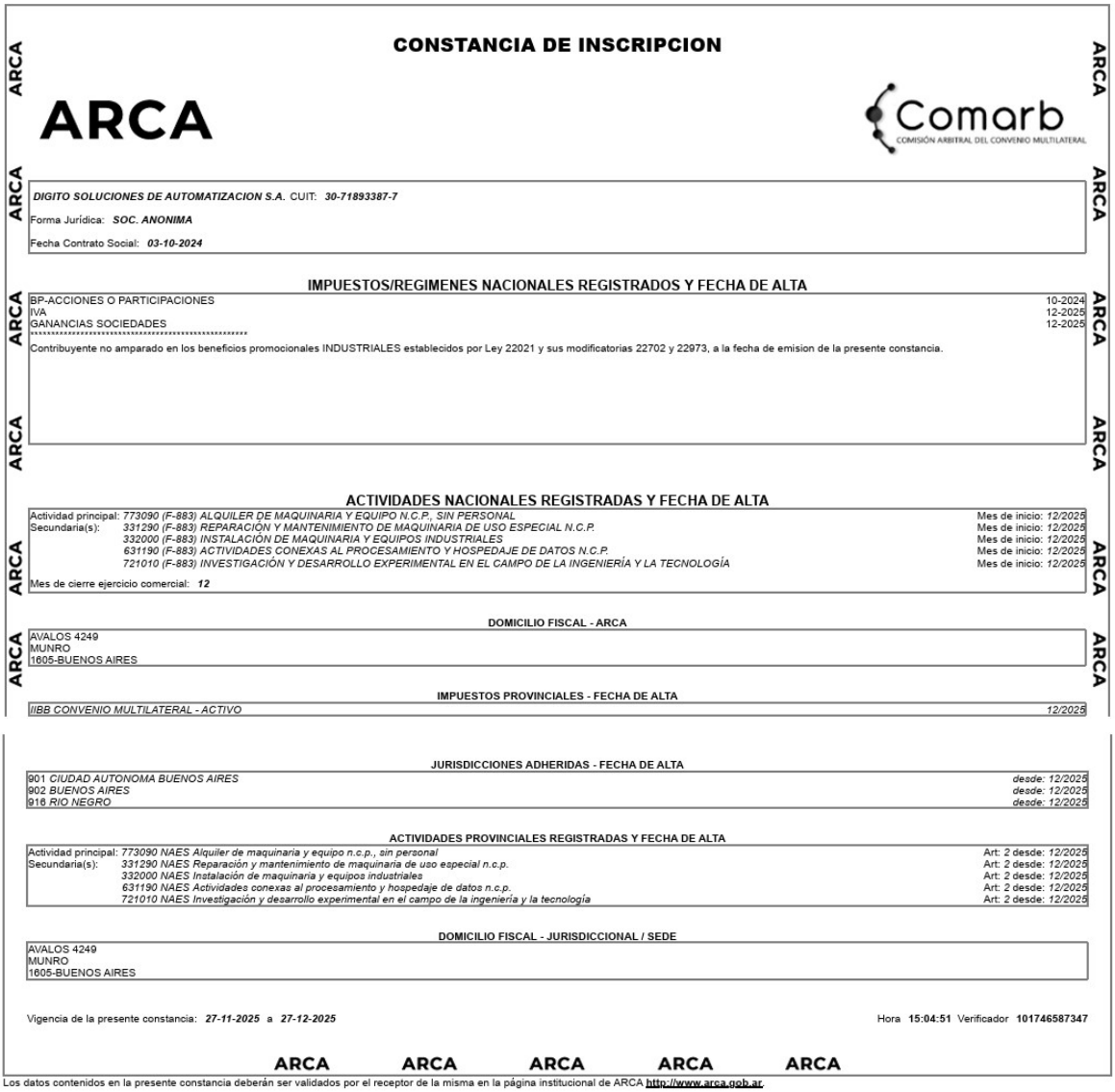
No se detectó información.

2.5 INFORMACIÓN ADICIONAL / DATOS DE INTERÉS

2.5.1 Certificado Fiscal para Contrataciones de la Administración Nacional

Información no proporcionada por la empresa.

2.5.2 Constancia de inscripción AFIP/IIBB/Ganancias



CONSTANCIA DE INSCRIPCION

ARCA

Comarb
COMISIÓN ARBITRAL DEL CONVENIO MULTILATERAL

DIGITO SOLUCIONES DE AUTOMATIZACION S.A. CUIT: ***30-71893387-7***

Forma Jurídica: ***SOC. ANONIMA***

Fecha Contrato Social: ***03-10-2024***

IMPUESTOS/REGIMENES NACIONALES REGISTRADOS Y FECHA DE ALTA

BP-ACCIONES O PARTICIPACIONES	10-2024
IVA	12-2025
GANANCIAS SOCIEDADES	12-2025

Contribuyente no amparado en los beneficios promocionales INDUSTRIALES establecidos por Ley 22021 y sus modificatorias 22702 y 22973, a la fecha de emision de la presente constancia.

ACTIVIDADES NACIONALES REGISTRADAS Y FECHA DE ALTA

Actividad principal:	*773090 (F-883) ALQUILER DE MAQUINARIA Y EQUIPO N.C.P, SIN PERSONAL*	Mes de inicio: *12/2025*
Secundaria(s):	*331290 (F-883) REPARACIÓN Y MANTENIMIENTO DE MAQUINARIA DE USO ESPECIAL N.C.P.*	Mes de inicio: *12/2025*
	332000 (F-883) INSTALACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPOS INDUSTRIALES	Mes de inicio: *12/2025*
	631190 (F-883) ACTIVIDADES CONEXAS AL PROCESAMIENTO Y HOSPEDAJE DE DATOS N.C.P	Mes de inicio: *12/2025*
	721010 (F-883) INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO EXPERIMENTAL EN EL CAMPO DE LA INGENIERÍA Y LA TECNOLOGÍA	Mes de inicio: *12/2025*

Mes de cierre ejercicio comercial: ***12***

DOMICILIO FISCAL - ARCA

AVALOS 4249
MUNRO
1605-BUENOS AIRES

IMPUESTOS PROVINCIALES - FECHA DE ALTA

IIBB CONVENIO MULTILATERAL - ACTIVO	*12/2025*

JURISDICCIONES ADHERIDAS - FECHA DE ALTA

901 *CIUDAD AUTONOMA BUENOS AIRES*	*desde: 12/2025*
902 *BUENOS AIRES*	*desde: 12/2025*
916 *RIO NEGRO*	*desde: 12/2025*

ACTIVIDADES PROVINCIALES REGISTRADAS Y FECHA DE ALTA

Actividad principal:	*773090 NAES Alquiler de maquinaria y equipo n.c.p., sin personal*	Art: 2 desde: *12/2025*
Secundaria(s):	*331290 NAES Reparación y mantenimiento de maquinaria de uso especial n.c.p.*	Art: 2 desde: *12/2025*
	332000 NAES Instalación de maquinaria y equipos industriales	Art: 2 desde: *12/2025*
	631190 NAES Actividades conexas al procesamiento y hospedaje de datos n.c.p.	Art: 2 desde: *12/2025*
	721010 NAES Investigación y desarrollo experimental en el campo de la ingeniería y la tecnología	Art: 2 desde: *12/2025*

DOMICILIO FISCAL - JURISDICCIONAL / SEDE

AVALOS 4249
MUNRO
1605-BUENOS AIRES

Vigencia de la presente constancia: ***27-11-2025*** a ***27-12-2025***

Hora **15:04:51** Verificador **101746587347**

ARCA ARCA ARCA ARCA ARCA

Los datos contenidos en la presente constancia deberán ser validados por el receptor de la misma en la página institucional de ARCA http://www.arca.gob.ar

comarb sifere

Impuesto sobre los Ingresos Brutos
Convenio Multilateral

N° de Formulario: 5866

Presentación y Pago

N° Verificador: 81264

CM03

CUIT: 33-70940473-9	Contribuyente: SACATUC SRL	Sede: 915
Anticipo: 202602	Secuencia: Original	Tipo: Resto

Datos Presentación AFIP: DDJJ presentada el 17/03/2026 - 16:02:00 ante ARCA, Nº de Transacción 1157834154

Jurisdicciones incluídas en la presente Declaración Jurada

Jurisdicción		Anticipo Impuesto Determinado	Valores Restan	Valores Suman	A favor Contribuyente	A favor Fisco	A Pagar
901	CABA	$0,00	$0,00	$0,00	$0,00	$0,00	$0,00
915	NEUQUEN	$117.794.830,47	$65.161.904,88	$0,00	$0,00	$52.632.925,59	$52.632.925,59
916	RIO NEGRO	$19.623.310,54	$13.132.189,08	$0,00	$0,00	$6.491.121,46	$6.491.121,46
Totales		$137.418.141,01	$78.294.093,96	$0,00	$0,00	$59.124.047,05	$59.124.047,05

ARCA Si.Fe.Re.

Presentación de DJ por Internet

Acuse de recibo de DJ

Organismo Recaudador:	SIFERE CONVENIO MULTILATERAL
Formulario:	**5866 v600 - CM PRESENTACION Y PAGO**
CUIT:	**33-70940473-9**
Impuesto:	**5839 - CM NEUQUEN**
Concepto:	**19 - OBLIGACION MENSUAL/ANUAL**
Subconcepto:	**19 - OBLIGACION MENSUAL/ANUAL**
Período:	**2026-02**
Nro. verificador:	81264
Cantidad de registros:	115
Fecha de Presentación:	2026-03-17 Hora: 16:01:57
Nro. de Transacción:	1157834154
Código de Control:	7sZs75
Usuario autenticado por:	ARCA (ClaveFiscal)
Presentada por el Usuario:	30658892718

[F5866.33709404739.txt]

Verificador de integridad (algorítmo MD5)
[9b39fb80caee4d63f9f394901b00d633]

Conserve este Acuse de Recibo como comprobante de presentación

Datos sujetos a verificación

VEP Si.Fe.Re.

Volante Electrónico de Pago

Atención: este VEP esta pendiente de pago y expira en 30 día/s

Nro. VEP:	1601315625
Organismo Recaudador:	SIFERE CONVENIO MULTILATERAL
Tipo de Pago:	Convenio Multilateral - SIFERE PRESENTACION Y PAGO
Descripción Reducida:	CM-PYP02/26
CUIT:	**33-70940473-9**
Concepto:	19 OBLIGACION MENSUAL/ANUAL
Subconcepto:	19 OBLIGACION MENSUAL/ANUAL
Período:	2026-02
Generado desde la presentación de DJ nro:	1157834154
CODIGO JURISDICCION:	915
NRO. INSCRIPCION:	9155660032
FORMULARIO ORIGEN:	5866 CM PRESENTACION Y PAGO
Generado por el Usuario:	20144026919
Fecha Generación:	2026-03-17 Hora: 16:05:17
Día de Expiración:	2026-04-16

CM RIO NEGRO (5816)	$6.491.121,46
CM NEUQUEN (5839)	$52.632.925,59
Importe total a pagar	**$59.124.047,05**

Para efectuar el pago ingrese a:

https://redlink.com.ar/servicios/pagar



¡Pago VEP exitoso!

Nro. de comprobante: 3-33709404739-1773775180911650
Fecha: 17/03/2026 16:19:51

Origen
Cuenta Corriente - Nº 99-337142/2 (ARS)

VEP seleccionado

Nº VEP 1601315625 - Fecha de expiración: 16/04/26
CUIT Contribuyente: 33709404739

Descripción: **Convenio Multilateral - SIFERE PRESENTACION Y PAGO**
Concepto: **OBLIGACION MENSUAL/ANUAL**
Sub concepto: **OBLIGACION MENSUAL/ANUAL**
Período fiscal: **202602** Anticipo cuota: **0** Formulario: **5857**

$ 59.124.047,05
Importe total

IMPUESTO A LAS GANANCIAS

F. 713
Declaración Jurada

Firma	Mes de Cierre	Período	C.U.I.T.
	12	2024	33-70940473-9
	0 Original 1-9 Rect.	Cod. Activ.	Nro verificador
Carácter	Original	749290	300434
	Ejercicio Fiscal	Regular	

Apellido y Nombre o Razón Social	Versión	Establecimiento
SACATUC S.R.L.	2500000	0

Cantidad proyectos promovido	0	C.U.I.T./C.U.I.L. contador	20-25618208-5	Entidad Exenta	NO

R1 - Quebrantos Trasladables

Quebrantos trasladables por venta de acciones (F.A.)	0,00	Quebrantos trasladables por venta de acciones (F.E.)	0,00
Quebrantos trasladables por Inst. financ.Derivados (F.	0,00		
Quebrantos trasladables resto (F.A.)	0,00	Quebrantos trasladables resto (F.E.)	0,00
Quebrantos trasladables Juegos de Azar (F.A.)	0,00	Quebrantos trasladables Juegos de Azar (F.E.)	0,00

R2 - Determinación del Resultado Neto

	F. Argentina	F. Extranjera		F. Argentina	F. Extranjera
Result.del Ejerc.(contable)	2.307.952.425,00	0,00	Quebrantos computables	0,00	0,00
Ajustes	-31.884.157,87	0,00			
Donaciones	0,00		Resultado Neto	2.276.068.267,13	0,00
Resultado impositivo	2.276.068.267,13	0,00	Resultado atrib.a los socios	0,00	0,00
Queb.por Vta.de Acc.(Ejerc.:	0,00	0,00	Queb.de Fuente Argentina		0,00
Queb.por Inst.Fin.Der.(Ejerc	0,00		Resultado Neto Final	2.276.068.267,13	0,00

R3 - Det. Resultado (Juegos de Azar)

	F. Argentina	F. Extranjera		F. Argentina	F. Extranjera
Result.del Ejerc. (contable)	0,00	0,00	Quebrantos computables	0,00	0,00
Ajustes	0,00	0,00	Resultado Impositivo	0,00	0,00

R4 - Determinación del Impuesto

Alícuota %	35,00	Alícuota para Juegos de Azar	41,50 %
Impuesto Determinado (excep.juegos de aza	777.536.955,80	Impuesto Determinado para Juegos de Azar	0,00
Total Impuesto Liberado (F.A y F.E.)	0,00	Total Impuesto Determinado	777.536.955,80
Total Impuesto No Liberado (F.A y F.E.)	0,00		

R5 - Determinación del Saldo del Impuesto

	A favor Contrib	A favor AFIP		A favor Contrib	A favor AFIP
Imp. determinado Fuente Extra		0,00	Cómputo Credeb para cancel. I	95.659.000,44	
Imp. análogos pagados en el e:	0,00		Saldo a Ingresar		681.877.955,36
Subtotal Fuente Extranjera		0,00	Ant.canc.c/cómp.de Bonos y C	0,00	
Imp. determinado Fuente Arger		777.536.955,80	Saldo por anticipos cancelados		
Imp.análogo pagado en el ext.c			con Bonos o Certif.Fiscales	0,00	
contra gcias. de FA admitido pc	0,00		Cómputo de Bonos y Créditos		
Saldo a favor per.ant.antic.canc	0,00		Fiscales para cancelación de D	0,00	
Saldo a favor per.ant.antic.canc			Retenciones y/o Percepciones	405.731.747,33	
bonos CF Dto 135/06	0,00		Total antic.ingresados en efecti		
Anticipos cancelados mediante	0,00		mediante débitos bancarios-exc		
Anticipos canc.mediante BCF I	0,00		F. 515 y bonos CF Dto. 135/06	0,00	
Total bonos F.515	0,00		Percep.no comput. p/el cálculo	0,00	
Total bonos CF Dto. 135/06	0,00		Pago a cta. "Rég Art. 4 RG 381	0,00	
Saldo a favor del resp.x antic.e	0,00		Total Pagos RG 5110 - Cesión		
Sdo.favor resp.x ant.bonos CF	0,00		transf. de doc.de transporte - (I	0,00	
Subtotal Fuente Argentina		777.536.955,80	Total anticipos RG 4498		
Diferimiento F.518	0,00		Art.3° Punto 1)	0,00	
Subtotal General		777.536.955,80	Total pago a cuenta RG 5248/5		
Pagos a Cta.que no generan sa	0,00		ingresos extraordinarios	0,00	
Saldo previo al cómputo Credel		777.536.955,80	Saldo a favor periodo anterior	0,00	
Anticipos cancelados Credeb	0,00		Saldo a favor por fusión o abso	0,00	
Saldo.x anticipos cancelados C	0,00		Saldo a favor	0,00	276.146.208,03
Saldo a Cancelar		777.536.955,80			

R6 - Forma de Ingreso

Saldo a Ingresar	276.146.208,03	Imp. ing. en DD.JJ. orig. o ult. rec	0,00	Suma ing. en forma no bancari	0,00
Total a pagar	**276.146.208,03**				

07133370940473912202430043 4

3147704d6b4a5ad2b32d887b1267cb5d

Declaro que los datos consignados en este formulario son correctos y completos y que he confeccionado la presente Declaración Jurada utilizando el programa aplicativo (software) aprobado por la AFIP, sin omitir ni falsear dato alguno que deba contener, siendo fiel expresión de la verdad.

ARCA

Presentación de DJ por Internet
Acuse de recibo de DJ

Organismo Recaudador: ARCA
Formulario: **713 v2500 - GANANCIAS SOCIEDADES**
CUIT: **33-70940473-9**
Impuesto: **10 - GANANCIAS SOCIEDADES**
Concepto: **19 - OBLIGACION MENSUAL/ANUAL**
Subconcepto: **19 - OBLIGACION MENSUAL/ANUAL**
Período: **2024**
Nro. verificador: 300434
Cantidad de registros: 1.201

LEYENDA PFP: DJ SIN PLAN

Fecha de Presentación: 2025-05-15 Hora: 07:26:34
Nro. de Transacción: 1093990409
Código de Control: 7BfyPE
Usuario autenticado por: ARCA (ClaveFiscal)
Presentada por el Usuario: 20144026919

[300434F0713.3147704d6b4a5ad2b32d887b1267cb5d.b64]

Verificador de integridad (algorítmo MD5)
[3147704d6b4a5ad2b32d887b1267cb5d]

Conserve este Acuse de Recibo como comprobante de presentación

Datos sujetos a verificación

ARCA		CUIT: 33-70940473-9	
		Apellido y Nombre: SACATUC SRL	
		Fecha de Presentación: 23/03/2026	Hora: 17:14:31
LIBRO DE IVA DIGITAL		Nro. de Transacción: 1159264910	
F. 2083	Versión: 300	Periodo: 202602	Secuencia: Original

LIBRO DE IVA DIGITAL

VENTAS

Concepto	Neto Gravado	Exento o no Gravado	Débito Fiscal
Operaciones de Venta	$ 2896802293.79	$ 0.00	$ 608328481.69
Notas de Crédito de Venta	$ 148439473.65	$ 0.00	$ 31172289.47

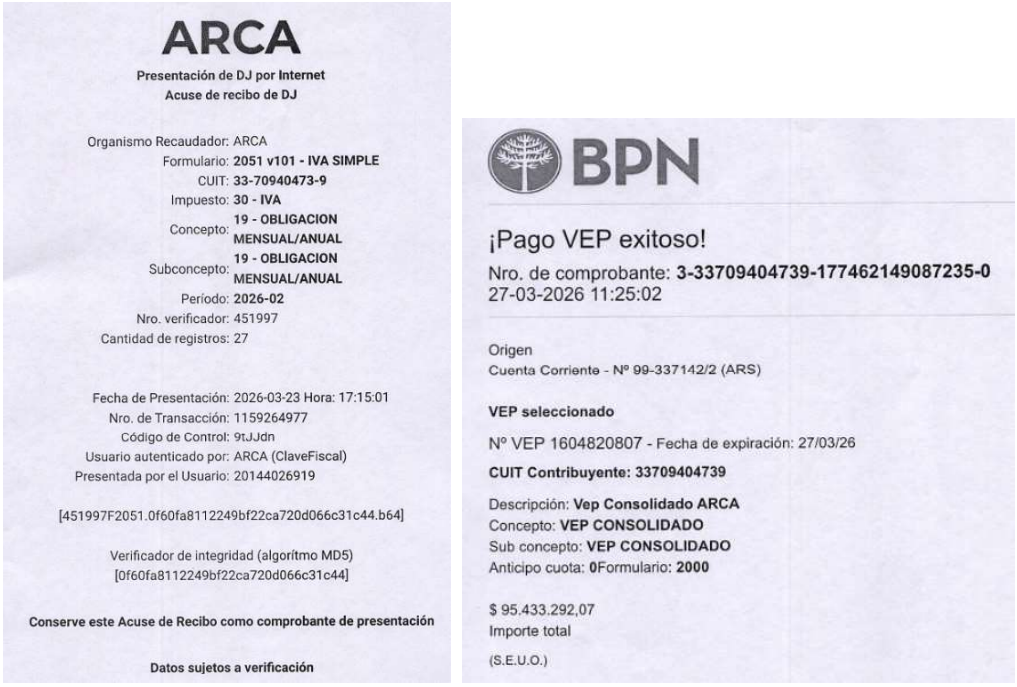
Operaciones de Exportación	$ 0.00

COMPRAS

Concepto	Neto Gravado	Exento o no Gravado	Crédito Fiscal
Operaciones de Compra	$ 333808557.65	$ 172568.73	$ 69159129.56
Notas de Crédito de Compra	$ 91928029.96	$ 0.00	$ 19304886.29

Operaciones que no generan Crédito Fiscal	$ 29822252.59

Declaro que los datos a transmitir son correctos y completos y que ha confeccionado el formulario digital en carácter de Declaración Jurada, utilizando el servicio denominado "Portal IVA", sin omitir ni falsear dato alguno que deba contener, siendo fiel expresión de la verdad conforme lo dispuesto por el artículo 28 del Decreto 1397/79 texto sustituido por el artículo 1 de su similar 658/02.



ARCA

Presentación de DJ por Internet
Acuse de recibo de DJ

Organismo Recaudador: ARCA
Formulario: **2051 v101 - IVA SIMPLE**
CUIT: **33-70940473-9**
Impuesto: **30 - IVA**
Concepto: **19 - OBLIGACION MENSUAL/ANUAL**
Subconcepto: **19 - OBLIGACION MENSUAL/ANUAL**
Período: **2026-02**
Nro. verificador: 451997
Cantidad de registros: 27

Fecha de Presentación: 2026-03-23 Hora: 17:15:01
Nro. de Transacción: 1159264977
Código de Control: 9tJJdn
Usuario autenticado por: ARCA (ClaveFiscal)
Presentada por el Usuario: 20144026919

[451997F2051.0f60fa8112249bf22ca720d066c31c44.b64]

Verificador de integridad (algorítmo MD5)
[0f60fa8112249bf22ca720d066c31c44]

Conserve este Acuse de Recibo como comprobante de presentación

Datos sujetos a verificación

BPN

¡Pago VEP exitoso!

Nro. de comprobante: **3-33709404739-177462149087235-0**
27-03-2026 11:25:02

Origen
Cuenta Corriente - Nº 99-337142/2 (ARS)

VEP seleccionado

Nº VEP 1604820807 - Fecha de expiración: 27/03/26

CUIT Contribuyente: 33709404739

Descripción: **Vep Consolidado ARCA**
Concepto: **VEP CONSOLIDADO**
Sub concepto: **VEP CONSOLIDADO**
Anticipo cuota: **0**Formulario: **2000**

$ 95.433.292,07
Importe total

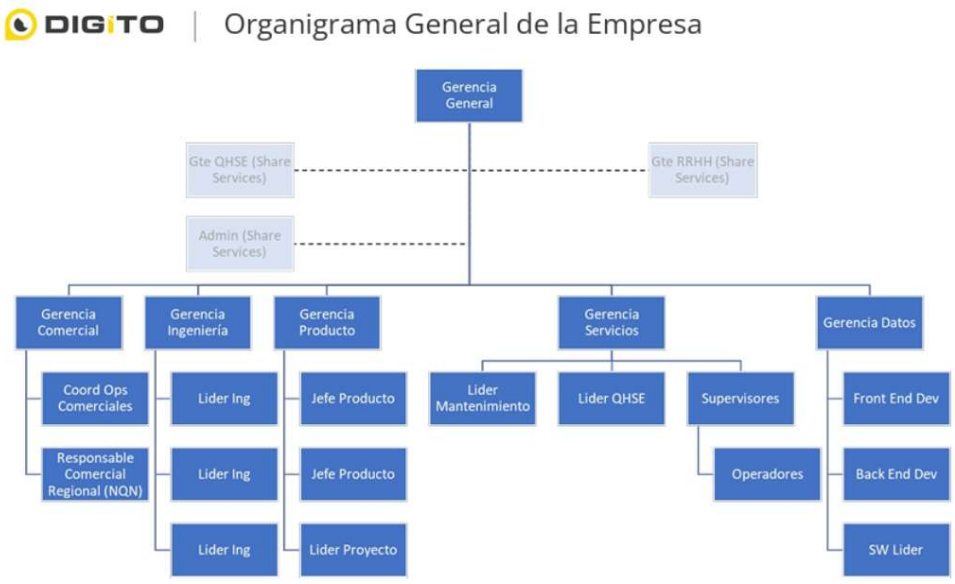
(S.E.U.O.)

Fuente: Empresa

2.6 MARCAS / PATENTES / LICENCIAS

No se detectó información.

2.7 ORGANIGRAMA DE LA COMPAÑÍA



2.8 ESTRUCTURA SOCIETARIA Y VINCULACIONES

2.8.1 Socios / Accionistas

Razón Social	Nacionalidad/Pais	Tax ID	%
ROLANDI LUCAS ANTONIO	Argentina	20-10368022-1	20.75
ROLANDI LUCIA GRACIELA	Argentina	27-29394204-3	20.75
ROLANDI ANGELA	Argentina	27-33155071-5	20.75
DI RAIMONDO FRANCISCO JAVIER	Argentina	20-26691152-2	20.75
CHIVILO IGNACIO	Argentina	20-28418305-4	10.00
BUCCIARELLI ADRIAN OSCAR	Argentina	20-24293724-5	3.00
PASQUINELLI PABLO ANDRES	Argentina	20-33272019-9	2.00
LANDA MUSACCHIO SANTIAGO JUAN	Argentina	20-28988248-1	1.00
POCHINTESTA CARAM MATIAS OSCAR	Argentina	23-31380036-9	1.00

Fuente: Empresa.

2.8.2 Vinculaciones / Empresas Relacionadas

No se detectó información.

2.8.3 Directivos

Nombre y Apellido	Nacionalidad/Pais	Tax ID	Cargo
ROLANDI LUCAS ANTONIO	Argentina	20-10368022-1	Presidente
CHIVILO IGNACIO	Argentina	20-28418305-4	Director Titular
BUCCIARELLI ADRIAN OSCAR	Argentina	20-24293724-5	Director Titular
PASQUINELLI PABLO ANDRES	Argentina	20-33272019-9	Director Suplente



ROLANDI LUCAS ANTONIO	ROLANDI LUCAS ANTONIO
PRESIDENTE DE: UNITAS SA (desde 02-2021) **CUIT :** 30683083646	**PRESIDENTE DE:** METALURGICA ALTO VALLE S.A. (desde 04-2024) **CUIT :** 30714613142
ROLANDI LUCAS ANTONIO	CHIVILO IGNACIO
PRESIDENTE DE: FARO SOLUCIONES DE INTEGRIDAD S.A. (desde 07-2023) **CUIT :** 30718365070	**DIRECTOR/A DE:** FARO SOLUCIONES DE INTEGRIDAD S.A. (desde 07-2023) **CUIT :** 30718365070
CHIVILO IGNACIO	PASQUINELLI PABLO ANDRES
DIRECTOR/A TITULAR DE: MOTO MECANICA ARGENTINA SOCIEDAD ANONIMA (desde 04-2022) **CUIT :** 30500786937	**SOCIA/O DE:** CARGOU S.R.L. (desde 04-2021) **CUIT :** 30714883182

Fuente: Empresa.

2.8.4 Antecedentes de Principales Directivos



CHIVILO IGNACIO - 20284183054

SCORE

87.5

CHIVILO IGNACIO

FECHA NACIMIENTO: 09/09/1980
SEXO: M

FINANCIERO



TOTAL	**9 101 000**
BANCOS	**2**
ANTIGUEDAD SIT. 1	**10/2006**

CHEQUES RECHAZADOS



BCRA no informa cheques rechazados

DOMICILIOS

DOMICILIO:

JUJUY 211 DPTO:10, (1641), SAN ISIDRO, BUENOS AIRES, ARGENTINA

FISCAL:

JUJUY 211 DPTO:10, (1641), SAN ISIDRO, BUENOS AIRES, ARGENTINA

FISCALES

EMPLEO DETECTADO	MOTO MECANICA ARGENTINA SOCIEDAD ANONIMA (01/2026)
CLAE	SERVICIOS PERSONALES N.C.P.
INICIO ACTIVIDAD	01/12/2019
RIESGO FISCAL	NO

JUICIOS



no se detectó actividad judicial

BUCCIARELLI ADRIAN OSCAR - 20242937245

SCORE

84

BUCCIARELLI ADRIAN OSCAR

FECHA NACIMIENTO: 12/11/1974
SEXO: M

FINANCIERO



TOTAL	**4 458 000**
BANCOS	**1**
ANTIGUEDAD SIT. 1	**06/2007**

CHEQUES RECHAZADOS



BCRA no informa cheques rechazados

DOMICILIOS

DOMICILIO:

9 DE JULIO 5549, VILLA BALLESTER, BUENOS AIRES, ARGENTINA

FISCAL:

1 DE AGOSTO 5754, (1653), VILLA BALLESTER, BUENOS AIRES, ARGENTINA

FISCALES

EMPLEO DETECTADO	MOTO MECANICA ARGENTINA SOCIEDAD ANONIMA (01/2026)
RIESGO FISCAL	NO

JUICIOS



no se detectó actividad judicial



2.9 ACTIVOS

2.9.1 Inmuebles

No se detectó información.

2.9.2 Rodados

No se detectó información.

2.10 PUBLICACIONES OFICIALES

Provincia: NACION Fecha: 12/12/2024
DIGITO SOLUCIONES DE AUTOMATIZACION SA Edicto complementario del 8/11/24 TI 80134/24 Lucia Graciela Rolandi DNI 293943204 CUIL 27293942043 41 anos soltera argentina empresaria domiciliada en la calle Nerudas S/NChalet La Malcontenta entre Neruda y Delacroix Rincon del Indio Punta del Este Republica Oriental del Uruguay Autorizado segun instrumento privado Nota de Autorizacion de fecha 07/11/2024 Gonzalo Javier De Luca T : 60 F : 789 CPACF e 09/12/2024 N 88208/24 v 09/12/2024

Provincia: NACION Fecha: 08/11/2024
DIGITO SOLUCIONES DE AUTOMATIZACION SA Constitucion escritura publica N 118 del 03/10/2024 al Registro Notarial 1828 1 Lucas Antonio Rolandi DNI 10368022 CUIT 20 103680222 casado en segundas nupcias 69 anos argentino empresario domiciliado en Washington 773 Beccar Pcia de Buenos Aires; Lucia Graciela Rolan di DNI 29394204 CUIL 27293942043 41 anos soltera argentina empresaria domiciliada en calle Raphael entre Neruda y Delacroix 2000 0 Punta del Este Maldonado Republica Oriental del Uruguay: Angela Rolandi argentina DNI 33155071 CUIT 27331550715 casada en prime ras nupcias 36 anos empresaria domiciliada en calle Neruda S/N Chalet La Malcontenta entre Neruda y Delacroix Rincon del Indio Punta del Este Republica Oriental del Uruguay Francisco Javier Di Raimondo argentino DNI 26691152 CUIT 20266911522 divorciado en primer as nupcias 45 anos empresario domiciliado en De las Hortensias y Los Ceibos CH Branda parada 18 Maldonado Republica Oriental del Uruguay Ignacio CHIVILO argentino casado en primeras nupcias ingeniero nacido el 9 de septiembre de

1980 DNI 28418305 CUIT 20284183054 domiciliado en Jujuy 211 Primer Piso Departamento 10 Acassuso Partido de San Isidro Provincia de Buenos Aires Adrian Oscar BUCCIARELLI argentino casado en primeras nupcias tecnico mecanico nacido el 12 de noviembre de 1974 DNI 24293724 CUIT 20242937245 domiciliado en 9 de Julio 5549 Villa Ballester Partido de San Martin Provincia de Buenos Aires Pablo Andres PASQUINELLI argentino casado en primeras nupcias ingeniero mecanico nacido el 9 de septiembre de 1987 DNI 33272019 CUIT 20332720199 domiciliado en Ruta Provincial 24 Barrio Cerrado Santa Ana numero 3451 manzana 25 lote 11 Partido de Moreno Provincia de Buenos Aires Santiago Juan LANDA MUSACCHIO argentino soltero ingeniero electronico nacido el 29 de julio de 1981 DNI 28988248 CUIT 20289882481 domiciliado en Conde 3121 de la ciudad de Autonoma de Buenos Aires Matias Oscar POCHINTESTA CARAM argentino divorciado en primeras nupcias licenciado en administracion de empresas nacido el 22 de noviembre de 1984 DNI 31380036 CUIT 23313800369 domiciliado en El Nandu 3115 de la Ciudad Autonoma de Buenos Aires; 2 denominacion de DIGITO SOLUCIONES DE AUTOMATIZACION SA; 3 Sede Social: Tucuman 141 4 piso oficina J CABA; 4 Objeto: La sociedad tiene por objeto realizar por si o por terceros o asociada a terceros las siguientes actividades: A Desarrollar disenar producir y comercializar hardware y software de cualquier tipo asi como prestar servicios de consultoria y asesoramiento en tecnologias de la informacion automatizacion y control de procesos servicios e instalaciones B Proveer servicios de adquisicion transmision hospedaje y almacenamiento de datos desarrollo procesamiento y administracion de modelo de datos C Ofrecer servicios de capacitacion y formacion en tecnologias de la informacion tanto presencial como a distancia y realizar investigaciones y desarrollos tecnologicos D Prestacion de Servicios de asistencia a la exploracion perforacion terminacion produccion y abandono de yacimientos de gas y petroleo E Comercial: mediante la compra venta consignacion permuta distribucion importacion y exportacion de las materias primas productos semielaborados o elaborados relativos a la actividad industrial al ramo metalurgico y petrolero Operaciones de exportacion e importacion Asesoramiento tecnico y comercial ejercicio de representaciones comisiones y mandatos F Financiera: Mediante el aporte de capitales particulares empresas o sociedades para negocios realizados o a realizarse compraventa de titulos y acciones y otros valores mobiliarios y la aceptacion y otorgamiento de creditos en general con o sin garantias La Sociedad no podra realizar las operaciones previstas por la Ley 21526 y toda otra que requiera el concurso publico A tal efecto la sociedad tiene plena capacidad juridica para adquirir derechos contraer obligaciones y ejercer todos los actos que no esten prohibidos por este estatuto o por las leyes; 5 99 anos; 6 Capital: TREINTA MILLONES DE PESOS representado por treinta millones de acciones ordinarias nominativas no endosables de Un Peso valor nominal cada una y con derecho a un voto por accionLas acciones quedan suscripta por los socios de la siguiente forma: Lucas Antonio Rolandi suscribe 6225000 acciones Lucia Graciela Rolandi suscribe 6225000 acciones Angela Rolandi suscribe 6225000 acciones Francisco Javier Di Raimondo suscribe 6225000 acciones Ignacio Chivilo suscribe 3000000 acciones Adrian Oscar Bucciarelli suscribe 900000 acciones Pablo Andres Pasquinelli suscribe 600000 acciones Matias Oscar Pochintesta Caram suscribe 300000 acciones y Santiago Juan Landa Musacchio suscribe 300000 acciones 7 Administracion: esta a cargo de un Directorio compuesto de u n numero de miembros que fije la Asamblea entre un minimo de 3 y un maximo de 12 con mandato por tres anos 8 Representacion Legal: Presidente; 9 Presidente: Lucas Antonio Rolandi Directores titulares: Ignacio Chivilo y Adrian Oscar Bucciarelli Director suplente: Pablo Andres Pasquinelli todos fijando domicilio en Tucuman 141 4 piso oficina J CABA 10 Prescinde de organo de fiscalizacion; 11 Cierre de ejercicio: 31 de diciembre Autorizado segun instrumento privado Nota de Autorizacion de fecha 07/11/2024 Gonzalo Javier De Luca T : 60 F : 789 CPACF e 08/11/2024 N 80134/24 v 08/11/2024

OTRAS PUBLICACIONES

"Hasta que no vea entrar las máquinas por ese portón, no lo creo."
Fecha: No indica Fuente: motomecanica.com

Planta Industrial de Loma Hermosa, provincia de Buenos Aires
La historia reciente de Moto Mecánica está muy ligada a su Planta Industrial de Loma Hermosa. Allí despegó su transformación. Pasamos de un taller grande -pero taller al fin- a una planta industrial que comenzaba a consolidarse, con el correr de los años. Pero no fue fácil. Veníamos de un proceso de crisis casi terminal en los 80, crecimos poco durante los 90 y después nuestro sector industrial sufrió con la crisis del petróleo.
"En el año 99 llegó una nueva crisis. El precio del petróleo cayó drásticamente y la industria que proveía equipos como la nuestra, se paralizó. Francisco Rolandi, Presidente de MMA en ese momento, me pidió que haga un plan para hacer mantenimiento en la planta, trabajos de pintura, con inversión acotada. En aquella época seríamos unas 100 personas contando la gente de planta y oficinas y ese plan permitía pasar la crisis sin desarmar el equipo." comentaba Juan Manuel Teijeiro, Gerente de Producción.
Pero siempre hay revancha. Y fue a partir del año 2001. El año que será recordado como una de las grandes crisis económica-social de Argentina, tuvo como contracara la decisión de MMA de consolidar su posición industrial con una planta que debía ser modelo para una compañía que era, en ese entonces, entre pequeña y mediana.
Recordemos la historia. En el año 2001, con la crisis, surgió la oportunidad de comprar un torno CNC Mandelli que fue la primera máquina de la segunda generación de CNC. La década anterior se había caracterizado por una gestión que logró hacer sobrevivir la empresa frente a una situación industrial muy compleja. No eran momentos para adquirir maquinarias. Así que esta compra, se transformó en el signo que los tiempos estaban cambiando.
Cuando se instaló el Mandelli, quedó claro que se había tomado la decisión apropiada. A primera vista era una maquina gigantesca. Cuando comenzó a funcionar, todos pudieron observar cómo una broca de 2 pulgadas de diámetro atravesaba la brida de un carretel de 9-5/8 5000. Sí, la atravesaba como un queso, decían muchos que se impresionaron con la adquisición. Esto generó un cambio tecnológico fundamental. A partir de eso, Francisco y **Lucas Rolandi,** en ese momento Presidente y Vicepresidente de la compañía, dijeron algo que marcó los años siguientes: "Si queremos crecer en serio, tenemos que comprar máquinas".
Con nuevo equipamiento y una situación económica que comenzaba a estabilizarse luego del cimbronazo del 2002, las ventas

se incrementaron. Comenzamos a recuperar terreno y eso fue fundamental para llevar a cabo este proyecto de actualización y mejoras en la planta.
Cuando se adquirieron los dos tornos Danobat, de originen español, todo el equipo de MMA sintió que la cosa había cambiado radicalmente. Éramos otra empresa. Nos estábamos actualizando y eso nos hacía competitivos. "Ese fue el momento donde me di cuenta que estábamos cambiando y que existía la posibilidad de crecer, que el sueño de MMA se cumpliría", comentaba Juan Manuel Teijeiro, Gerente de Producción, cuando le preguntamos cómo se sintió en ese momento.
Todo el proceso de modernización tuvo una característica destacable. En ningún momento se paró la producción de la planta. Todo gracias a la planificación, las medidas de seguridad y la dedicación de todos los equipos de trabajo. Durante todo este proceso, hasta se mejoraron los plazos de entrega. Todo un logro.
En ese momento la inversión representaba un monto importantísimo para la compañía; el futuro era incierto y todos en MMA todavía recordaban la grave crisis atravesada pocos años antes. Pero la búsqueda de la innovación invirtiendo en mejores maquinarias ya era parte de los valores de MMA.
Luego de la compra de los tornos CNC, se debió invertir , por lo menos, 10 veces el monto inicial en infraestructura de soporte. Por ejemplo en ingeniería de producto, ingeniería de manufactura, garantía de calidad, infraestructura edilicia e instalaciones de soporte, tanto dentro de la planta como en las bases de servicio de campo. A la maquinaria había que sumarle infraestructura y capacidades operativas para que pudieran desplegar todo su potencial. Sí, la inversión en la planta fue el disparador para mejorar en otras áreas de MMA.
"Cuando se tomó la decisión de invertir en dos máquinas, el 18 y el 24 de Danobat" indicaba Manuel, " bajé de las oficinas a la planta y le comenté a Adolfo Pavia que había tenido una reunión con Francisco y Lucas Rolandi y se había llegado a la conclusión que debíamos avanzar con la inversión". Su respuesta era la esperable en eso momento críticos para la industria: "Hasta que no las vea entrar por ese portón, no lo creo". Pero un día, llegaron las máquinas de España. Y Pavia sonrió.
En ese momento, lo que cambió fue la visión de cómo ser una industria moderna. El gran desafío para una empresa es entender cómo asumir riesgos a la hora de invertir en su infraestructura. Es fácil para todos los integrantes de una organización entender que todas las propuestas de inversión se deben realizar en base al resultado que podemos obtener a cambio. Es simple, pero es poderoso. De esa forma, se mueve la iniciativa para que las personas piensen tanto en el día a día como en el qué hacer para mejorar el futuro. De estas iniciativas del equipo de producción, surgieron cambios desde la aparente simpleza de reemplazar los auto elevadores usados por nuevos, considerando los gastos extraordinarios que los usados generaban en su mantenimiento. Ese cambio mínimo mostró internamente el camino. Otro ejemplo fue cómo solucionar los problemas de cortes de electricidad en ciertos períodos del año. Eso requirió una inversión importante para la época que fue la adquisición del grupo electrógeno de 500 kba para abastecer a la planta. Así se pudieron enfrentar los cortes de electricidad que se producían en verano. No podíamos parar la producción y esa fue una primera solución al tema. "Hoy los grupos electrógenos y nuestras reservas de gasoil, almacenadas en dos tanques, permite operar por 2 meses seguidos", indica Juan Aguiar, Gerente de Planificación.
Juan Manuel enumera las inversiones de aquellos años: "En el 2001 se compró un centro de mecanizado Mandelli para cabezas de pozo solid blocks. En 2002, dos tornos valvuleros CNC. En 2003, una perforadora CNC. En 2005, tres centros de mecanizados CNC. En 2006, dos tornos horizontales CNC. En 2008 un centro de mecanizado CNC. En 2009, el torno vertical CNC." E inmediatamente hace un paralelo con su vida profesional: "Yo vine por un rato como contratista y todo duró 24 años y sigo en MMA".
Muchos de los cambios también se hicieron para mejorar la calidad del trabajo de nuestra gente en MMA. "El proyecto de aislación de los techos mejoró mucho la temperatura de la planta. El frío era intenso en invierno y el calor en verano. Hoy se puede trabajar mucho mejor, considerando que estamos en una industrial. Los cambios no sólo estaban enfocados en mejorar la productividad, reducir costo o generar mejores posibilidades para fabricar nuevos equipos. También era prioritario mejorar las condiciones de trabajo", comentó Juan que agregó "otro ejemplo fue el cambio del uso de arenadoras por granalla metálica, logrando procesos más saludables cuando la tecnología comenzó a estar disponible".
Todos los cambios de la planta, pisos, techos, iluminación con led y las nuevas maquinarias con control numérico y otros motores, también ayudaron a la sustentabilidad del ambiente. Todos esos cambios que hubo en la tecnología también impactaron en este aspecto clave para el presente y el futuro.
Teniendo en cuenta de dónde venimos, de una empresa de una dimensión chica -100 personas- a una como la actual -de más de 500-, hemos avanzado muchos. Sabemos para que estamos acá y hacia donde vamos. "Hoy MMA es un ejemplo a seguir por otras empresas" concluyó, "se hizo lo que había que hacer para modernizarse. Y se empezó a hacer en tiempos complejos, mostrando que existía la convicción de superación, algo que hoy tenemos en cada cosa que emprendemos", concluyó Juan Manuel Teijeiro.
Actualizarnos, mejorar, transformarnos está en nuestra identidad como empresa. Son desafíos que nos alientan en el camino de brindar lo mejor a nuestros clientes. Y nuestra planta Loma Hermosa refleja lo que somos.

AOG: Vaca Muerta, el boom productivo ya no alcanza, sin dólares no hay duplicación posible
Fecha: 09/09/2025 Fuente: eleconomista.com.ar

Con más de 540 expositores, 35.000 m² de superficie y la presencia de todos los grandes jugadores del sector energético, la Argentina Oil & Gas Expo 2025 abrió sus puertas en La Rural, Buenos Aires. La inauguración de la XV edición de la muestra dejó en claro que el potencial de Vaca Muerta ya no se discute: lo que se discute ahora es cómo conseguir el capital para duplicar la producción y competir globalmente.
Durante el acto de apertura, el presidente del Instituto Argentino del Petróleo y del Gas (IAPG), Ernesto López Anadón, fue contundente: "La industria del petróleo y gas está construyendo una nueva industria sobre la actual". Apuntó directamente al objetivo de duplicar la producción de hidrocarburos —hoy en 800.000 barriles diarios de crudo y 160 millones de m³ de gas— para convertir a Argentina en un exportador de peso.

- "Es una tarea de una magnitud enorme", reconoció López Anadón, al detallar lo que implica ese salto: entre 20 y 30 millones de m3 de movimiento de suelos, hasta 6 millones de toneladas de acero y una fuerte expansión de ductos.

También destacó el impacto del sector en la economía real: 10.000 proveedores, el 78% de ellos pymes, que facturan cerca de 4.000 millones de dólares al año.

González: "No estamos mal, pero no donde deberíamos"
El Secretario Coordinador de Energía, Daniel González, fue quien puso sobre la mesa los desafíos más complejos. Remarcó que el principal obstáculo para lograr ese salto no es técnico, sino financiero: "El acceso al capital es lo que más nos limita. No podemos permitirnos ser 40% más caros que el Permian".
González citó un estudio comparativo que mostró que Vaca Muerta es entre 35% y 45% más cara que la cuenca estadounidense más eficiente. Si no se corrige esa brecha, explicó, el desarrollo del millón y medio de barriles diarios podría implicar entre US$ 6.000 y US$ 7.000 millones anuales adicionales en sobrecostos.
Desglosó los factores que explican esa falta de competitividad:

- Carga impositiva
- Logística e infraestructura deficiente
- Baja productividad laboral
- Poca competencia por trabas a la inversión extranjera

"Estamos todos en el mismo barco: el Estado, las operadoras, los sindicatos y los proveedores. No hay culpables, pero sí responsabilidades compartidas", advirtió.
Los CEOs también marcaron la cancha
En el Encuentro con los CEOs, el presidente de Tecpetrol, Ricardo Markous, se mostró optimista: "Pasamos de importar 80 barcos de GNL a apenas 25". Adelantó inversiones por US$ 2.500 millones en Los Toldos II Este, su próximo gran proyecto en Vaca Muerta.
Por su parte, el CEO de Total Austral, Sergio Mengoni, anunció la inauguración del parque solar más austral del mundo en Tierra del Fuego antes de fin de año. "Nuestra meta es producir más energía, pero con menos emisiones", subrayó.
La digitalización, el desarrollo de talento joven y la retención de personal capacitado fueron otros ejes de los paneles. Margarita Esterman (Spark Energy Solutions) y **Francisco Di Raimondo** (Moto Mecánica Argentina) coincidieron en que la innovación es clave para mantener competitividad.
El Presidente de YPF, Horacio Marín, cerró con un mensaje que resonó fuerte: "No tiene sentido competir dentro de la industria. Hay que colaborar. Ese es el gran cambio". Además, anticipó que evalúan un tren de pasajeros para mejorar la logística y la calidad de vida de los trabajadores, así como la creación del Instituto Vaca Muerta, un centro de formación técnica.
Jóvenes, innovación y el largo plazo
En paralelo, se desarrollaron la 9° edición del Jóvenes Oil & Gas (JOG), con más de 600 participantes, y el Innovation Day, con charlas sobre transformación digital, casos de éxito y mesas redondas. También comenzó el ciclo de conferencias técnicas de AOG.
La exposición, organizada por el IAPG y Messe Frankfurt Argentina, se extenderá hasta el jueves 11 de septiembre. Lo que queda claro desde el arranque es que el futuro energético argentino no se construirá con discursos ni con geología, sino con acceso al capital, eficiencia y estrategia a largo plazo.

Es una empresa argentina y lidera la automatización en EE.UU.
Fecha: 26/08/2025 Fuente: aog.com.ar

“Todos coincidimos en que el mundo de la energía está cambiando, lo que antes requería presencia permanente en campo, hoy puede controlarse completamente de forma remota y autónoma. El desafío es lograr que eso ocurra y en forma eficiente. Y eso es lo que estamos haciendo. Somos una empresa de tecnología que nació para transformar la forma en que la energía se produce. Llevamos la digitalización al corazón de la operación, convirtiendo procesos manuales en sistemas inteligentes, conectados y autónomos”, explica **Ignacio Chivilo**, líder de DIGITO, empresa líder en la prestación de soluciones de automatización, control, digitalización de operaciones para la industria de Oil&Gas.
Los resultados hablan por sí solos. En el último año, los sistemas de Sand Management que han implementado en EE.UU filtraron de manera autónoma más de 2,5 millones de kilos de arena, completando 781 pozos y realizando más de un millón y medio de actuaciones de válvulas sin intervención humana directa.
En Argentina, recientemente alcanzaron un nuevo hito de productividad: 40 días de operación ininterrumpida, 193 purgas automatizadas, resultando en 85 horas operativas optimizadas, consolidando la digitalización como un factor clave para la competitividad.
Las soluciones ya implementadas convierten procesos manuales en flujos de datos en tiempo real, ejecutan maniobras críticas de forma autónoma y aseguran continuidad operativa incluso en los entornos más exigentes, como Vaca Muerta, en Argentina o Permian y Haynesville, en Estados Unidos.
Liderar la transformación
DIGITO nació con la idea de liderar la transformación del sector utilizando herramientas propias así como soluciones del mercado, incluyendo digitación e IA. El objetivo es mejorar la eficiencia, aumentar la producción y elevar los estándares operativos y de seguridad, para hacer realidad operaciones de upstream autónomas.
Aunque la nueva energytech tiene solo algunos meses de vida, es la continuadora de un legado con más de 95 años de trayectoria industrial y ahora con una nueva visión que está transformando la industria energética. De Neuquén a Texas, su tecnología ya opera en decenas de locaciones cada día.
Pero “DIGITO no solo se enfoca en resolver desafíos actuales” comenta Santiago Landa, responsable de desarrollo comercial, y sigue “nuestra visión es anticipar y resolver los desafíos del futuro”. Y ya lo está haciendo. Con el desarrollo de dFrac, la nueva tecnología para comandar stacks de fractura directamente desde centros de control remotos de las operadoras (RTIC), se logra eliminar por completo la exposición del personal en campo y avanzar hacia locaciones 100% autónomas. Este avance se suma a sus otras dos líneas de negocio: dWell, enfocada en optimizar la boca de pozo, y dFlow, especializada en digitalizar operaciones de flowback y manejo de arena.
La visión de DIGITO es aplicar tecnología, para crear una forma de producir energía: más segura, más eficiente, convirtiendo los desafíos operativos en ventajas competitivas. Y DIGITO lo está logrando.

La infraestructura en deuda: ¿cómo acompañar el crecimiento de Vaca Muerta?
Fecha: 14/08/2025 Fuente: econojournal.com.ar

A partir del despegue de Vaca Muerta, se estima que para 2030 la producción de petróleo se triplicará, mientras que la de gas natural se duplicará. La estimación corrió por cuenta de José Ferreiro, director corporativo de Techint E&C, para quien acompañar esa ampliación de la oferta con una capacidad de transporte adecuada requerirá un nivel de inversión extraordinario. "La infraestructura está en deuda. Hay mucho por hacer", reconoció el ejecutivo, quien expuso en el Supplier Day junto a Mauro Cabrera, gerente de Construcción de Oleoductos del Valle (Oldelval); Juan Ignacio Rovetta, CEO de Cartellone Oil & Gas y **Francisco Di Raimondo**, vicepresidente de Moto Mecánica Argentina.

Si algo caracteriza al Grupo Techint, remarcó, es su alto índice de contratación de bienes y servicios argentinos. "A diferencia de lo que muchas veces se dice, este sector genera mucho trabajo. Para un proyecto de escala media, por caso, nosotros contratamos entre 500 y 600 proveedores. De ese total, un 96% poseen procedencia nacional y un 93% son de origen local", puntualizó.

En ese sentido, apuntó, uno de los grandes desafíos a sortear se relaciona con la disponibilidad de profesionales. "A través de nuestro programa ProPymes estamos formando talentos, pero todavía faltan recursos humanos capacitados", se lamentó el directivo, quien -como en otras oportunidades- volvió a hacer foco en la escasez de soldadores y a advertir que los costos domésticos están por encima del promedio mundial.

Incluso los servicios aparentemente menos especializados, indicó, implican desembolsos millonarios. "No siempre se toma dimensión de que servicios de apoyo como el catering o el lavado de ropa representan contratos de varios dígitos. Y las empresas de esos rubros tienen que estar preparadas para cumplir con nuestros estándares de *compliance*, transparencia y eficiencia energética", señaló.

Otra variable que no puede soslayarse en los tiempos que corren, afirmó, tiene que ver con la incorporación de tecnología de punta, incluso en los contratos más básicos. "Ni hablar para la provisión de servicios como los movimientos de suelos o los ensayos no destructivos, que involucran montos exponenciales", añadió.

No se puede pensar un proyecto de grandeza para la Argentina, desde su óptica, sin poner a Vaca Muerta en valor. "Su aporte trasciende lo energético, ya que también puede ayudar a estabilizar la macroeconomía y sostener un Producto Bruto Interno (PBI) industrial. Para aprovechar su verdadero potencial, todos los actores debemos hacer un esfuerzo compartido", sentenció.

Gestión eficiente

Elevar los niveles de eficiencia con los que se trabaja en el país, según Mauro Cabrera, gerente de Construcción de Oleoductos del Valle (Oldelval), debería ser la mayor prioridad sectorial. "En el Proyecto Duplicar no pudimos llevar adelante esa premisa tan firmemente, ya que la macroeconomía nos complicó bastante. Sin embargo, logramos cumplir muy bien con el presupuesto, registrando un desvío de apenas un 20%, porcentaje bajo para una inversión de 1.400 millones de dólares, la cual fue ejecutada a lo largo de tres años y en un entorno sumamente desafiante", detalló.

Según su definición, el emprendimiento no sólo ayudó a superar uno de los principales cuellos de botella que limitaban el desarrollo de Vaca Muerta, sino que también se erigió como un importante agente multiplicador de beneficios. "En efecto, mostró un enorme impacto positivo para muchas pequeñas y medianas empresas (PyMEs) y comercios", subrayó.

Una lección aprendida a partir de la exitosa realización de Duplicar, reveló el ejecutivo, es que con previsibilidad se puede planificar mucho mejor aguas arriba. "Demostramos que cuando se hace un trabajo colaborativo entre los diferentes proveedores y todos estamos alineados bajo un mismo objetivo, resulta perfectamente posible sortear las dificultades que surgen", expresó.

El próximo plan de acción de Oldelval, anticipó, tiene que ver con la concreción de Duplicar Norte, iniciativa que ya se encuentra en etapas de licitación. "Es cierto que hay escasez de profesionales, pero para encarar esta obra hemos generado un músculo grande de ingenieros. De no mediar interrupciones y si se dan todas las condiciones necesarias, vamos a aprovechar la curva de aprendizaje transitada", enfatizó.

La clave, insistió, estará dada por optimizar la eficiencia. "Será vital darles continuidad a los proyectos", completó.

Ecosistema virtuoso

Enmarcada en el proyecto Vaca Muerta Oil Sur (VMOS), la ampliación de la terminal de Punta Colorada de Oiltanking es la iniciativa de mayor envergadura en la que se encuentra involucrada Cartellone Oil & Gas (COGSAU). En alianza con otra firma, la organización -que apenas cuenta con 10 años de vida- estuvo a cargo de dos de los seis tanques de 50.000 metros cúbicos (m3) de capacidad que se han construido hasta el momento. "Asimismo, realizamos todo el montaje electromecánico del *piping*", acotó Juan Ignacio Rovetta, CEO de la empresa, quien calificó al emprendimiento como "el más desafiante en la historia de COGSAU".

Esa clase de propuestas, aseguró, son generadoras de un ecosistema virtuoso de pequeños proveedores locales. "Que haya 700 personas de distintas procedencias trabajando de manera mancomunada configura un gran cambio para una localidad como Punta Colorada", sostuvo.

Amén de la poca disponibilidad de profesionales y equipos, opinó, una de las mayores preocupaciones que hay en el sector se relaciona con las dificultades para acceder al crédito. "No menos inquietantes son las limitaciones vigentes en materia de logística y *supply chain*. En esa dirección, considero primordial el trabajo colaborativo y el diálogo entre los contratistas y los clientes. Es plenamente posible coordinar un camino virtuoso para bajar los costos", manifestó.

Aunque todavía es una compañía relativamente pequeña, expuso Rovetta, COGSAU viene creciendo "mucho y muy rápido". "Este año la actividad arrancó con gran ímpetu, pero ahora parece estar bastante frenada. Pese a ello, nos favorece el carácter de nuestros accionistas, la familia Cartellone, cuya mirada es de largo plazo. Acabamos de abrir una oficina comercial en Neuquén y estamos a punto de inaugurar un obrador muy grande en Añelo", adelantó.

Proceso transformador

En el vigente contexto de transformación que experimentan el país y Vaca Muerta, Moto Mecánica Argentina (MMA) pasó de ser una empresa reconocida por la calidad de sus productos y servicios en campo, a una que está trabajando en la automatización de los procesos. "¿Cómo llegamos ahí? Primero, automatizando algunas maniobras", sintetizó Francisco Di Raimondo, vicepresidente de la firma, que es un ejemplo de incorporación de tecnología en el primer anillo de servicios de Vaca Muerta.

En una recorrida por Permian, recordó, MMA identificó oportunidades de automatizar un servicio particular de *sand*

management, dado que la purga de los desarenadores todavía se hacía a mano. "Desarrollamos y patentamos un producto para atender eso, y empezamos a ver que dicha maniobra era parte de un proceso mucho más complejo de limpieza de pozo. Entonces nos transformamos en especialistas del proceso", expuso.
Como resultado, destacó, hoy la firma brinda un servicio de limpieza de pozo que es mucho más seguro y eficiente, y que además aporta información en tiempo real acerca de la operación. "En la misma línea, estamos trabajando en la digitalización de los *stacks* de fractura. Proveemos la conexión con los pozos de los equipos que tienen Halliburton y Tenaris. En la medida en que eso se automatice y se digitalice, la operación va a ser mucho más eficiente. Tenemos calculado que un set completo automatizado puede fracturar hasta ocho pozos adicionales por año. Estamos hablando de más de u$s 15 millones por cada pozo y gran parte del costo pasa por la terminación", cuantificó.
Gran parte de los datos recolectados por MMA, ponderó, se usan para tomar decisiones. "Nosotros estamos todo el tiempo captando información con cámaras termográficas, sensores acústicos, etc. Y venimos ordenando todos esos datos para transformarlos en información estratégica. La idea es proveer un crecimiento sostenido, sustentable y transformador. En ese camino desarrollamos un *spin-off* que se llama Dígito, que tendrá la misión de acompañar a nuestros clientes en la transformación digital del negocio", anunció.

Moto Mecánica Argentina realizó una jornada técnica sobre manejo de arena en Neuquén
Fecha: 19/12/2024 Fuente: econojournal.com.ar

Los planes de incremento de la producción de los cuantiosos recursos no convencionales de gas y petróleo almacenados en la formación Vaca Muerta, anunciados por las distintas compañías operadoras, traen aparejados importantes desafíos técnicos a toda su extensa cadena de valor. Dentro de este marco, y con el objetivo de aportar a la eficiencia, productividad y sustentabilidad de las operaciones, el martes 10 de diciembre, Moto Mecánica Argentina, empresa industrial argentina con 95 años de trayectoria en el país, llevó a cabo en la ciudad de Neuquén una Jornada Técnica donde se presentaron y debatieron distintas estrategias y soluciones en el manejo y control de arena en las operaciones de los yacimientos no convencionales.
La Jornada comenzó con la presentación de las distintas tecnologías de uso en los yacimientos shale de Estados Unidos, llevada a cabo por Jake Feil, ingeniero mecánico, presidente y CEO de la empresa SandPro, con base en Dakota del Norte. El Ing.Feil cuenta con una vasta experiencia en el manejo de arena, el control de presión y la protección de la integridad de las instalaciones de superficie.
También participó Jason Pitcher, geólogo y director de desarrollo técnico de Kayros Resources, basado en Houston, Texas. M.C. Pitcher ha liderado diversas operaciones alrededor del mundo y actualmente está enfocado en el desarrollo de soluciones tecnológicas en completación e instalaciones de superficie, sectores donde la digitalización y la automatización cumplen un rol fundamental.
Soluciones
Pablo Pasquinelli, responsable de proyectos de desarrollo de soluciones de automatización de MMi, división de Innovación de Moto Mecánica Argentina, mostró casos concretos de soluciones autónomas desarrolladas especialmente para operaciones en Vaca Muerta, controladas y operadas a distancia.
Participaron de esta jornada profesionales de las empresas operadoras más importantes de la cuenca neuquina, quienes enfrentan en su trabajo diario los desafíos que presentan el desarrollo de los yacimientos no convencionales respecto de la integridad y eficiencia de las instalaciones de producción.
Entre las conclusiones del debate técnico, se destacó la necesidad de una mirada integral del proceso de mitigación de arena a lo largo de las distintas etapas de producción de cada pozo, la importancia del estudio de la arena retenida en cada etapa, el balance entre la eficiencia y los costos de las soluciones a implementar, y las posibilidades que surgen de la incorporación de nuevas tecnologías de automatización digital en los procesos.

Vaca Muerta le llevó una solución al fracking de Dakota del Norte
Fecha: 25/11/2020 Fuente: cronista.com

Una solución para el fracking realizada por ingenieros de Vaca Muerta llamó la atención de los gigantes petroleros de Dakota del Norte. Más de 10.000 kilómetros viajó un equipo de Moto Mecánica para prestar colaboración en un yacimiento en la cuenca Bakken. Una de las muestras de la curva de aprendizaje de la Argentina en el terreno de los no convencionales que fue importada por Estados Unidos.
Era enero, pleno verano en el país, un llamado telefónico movilizó a toda la empresa. Jason Pitcher, gerente de Desarrollo de Negocios de Moto Mecánica, había comentado a la empresa Sandpro de un nuevo producto. Era el mLine, un sistema de conexionado entre stack y zipper, apto para caudales de bombeo de 120 barriles por minuto. ¿La ventaja más significativa? Una reducción de los tiempos de montaje y desmontaje, mejorando la seguridad de la operación.
En el desarrollo de pozos no convencionales, donde la eficiencia es la prioridad, este complejo entramado de tuberías y válvulas para inyectar elevados caudales con arena logró reducir en Vaca Muerta la erosión en un 80%.
El desafío era que había que adaptar el mLine al yacimiento de Dakota del Norte en 13 días, en pleno invierno y con temperaturas de hasta 40 grados bajo cero. Es así que consiguieron, de la mano del operador, a un proveedor en Canadá -otro país que tienen una industria de hidrocarburos no convencional en auge- para las 50 toneladas de material que iban necesitarse para esta operación en el bloque de Mandaree Warrior.
El gerente de fractura Nicolás Aduriz y el ingeniero **Adrián Bucciarelli** contaron cómo fue trabajar en ese escenario en Estados Unidos, en diálogo con +e. Llegaron a una locación llena de barro. El frío obligaba a trabajar 20 minutos y volver al trailer para recuperar calor. Las bajísimas temperaturas del crudo invierno del norte estadounidense implica que las empresas calefaccionen los equipos para evitar congelamientos.
Si en la industria se suele hablar de "entornos desafiantes", este sin duda cumplía con los requisitos.
"Es un orgullo que la ingeniería argentina llegue a Estados Unidos y deja un mensaje: no hace falta que venga alguien de afuera para desarrollar productos. Vaca Muerta es eficiente por su gente y por sus empresas regionales", indicó Bucciarelli en la entrevista con +e.
Bucciarelli tenía experiencia en el offshore y conocía muy poco del fracking, una industria relativamente joven en el país y que hasta ahora sólo tenía como referencia Estados Unidos y Canadá. Fue Aduriz quien lo guió hace tres años en el mundo del

fracking, las ramas laterales y las etapas de fractura.
“El equipo que dejamos se está usando actualmente. Estamos muy bien preparados en la Argentina, con todos los recursos que tenemos, para ser competitivos a nivel mundial”, planteó Aduriz. Es que la compañía realiza “trajes a medida”. Y esta operación en Estados Unidos fue uno de los trabajos de sastrería con más desafíos.
Cuando se pusieron a trabajar rápidamente en el montaje de todas las cañerías y válvulas para tener listo el servicio y darle paso a la siguiente empresa de servicios, el resto de los operarios preguntaban “¿qué hacen estos argentinos en Dakota del Norte?”. La frase quedó en Moto Mecánica como sello de la aventura de haber trasladado un producto propio, desarrollado en Vaca Muerta, y adaptarlo para cumplir con las altas exigencias geológicas de la cuenca de Bakken.
De la misma forma que Moto Mecánica llevó tecnología de Vaca Muerta a Estados Unidos, la experiencia les permitió mejorar el producto para la Argentina. Por caso, el engrase fue uno de los temas que mejoraron estando en ese yacimiento a 10.000 kilómetros de la Argentina. Y ya están colaborando con operadoras de la Cuenca Neuquina con el producto mejorado

La ingeniería de hacer trajes a medida
Fecha: 15/11/2017 Fuente: cronista.com

Corría el año 1929. Las condiciones a nivel mundial se estaban preparando para una gran depresión económica. Mientras, la Argentina cambiaría su modelo económico a uno que daría impulso a la industria nacional. Fiel hija de su época, una familia de jóvenes italianos forma Motomecánica, un taller metalúrgico que finalmente se dedicó a la industria petrolera.
Los Chiaraviglio, fundadores de la empresa, eran una familia que había estado vinculada a la industria italiana y participaba activamente en política dentro de su país -entre sus ancestros se encuentra Giovanni Giolitti, un reconocido parlamentario y ministro de inicios del siglo XX. Viendo la avanzada en el poder de Benito Mussolini y la orientación que este tenía, optaron por anticiparse a lo peor y migraron a la Argentina.
El camino que los llevó a especializarse fue largo. Motomecánica nació como una metalmecánica, vendiendo persianas primero. Con el paso de los años, se desprendieron de ese negocio y comenzaron a producir válvulas para obras sanitarias de la Nación. La empresa, instalada en Loma Hermosa, hizo de esta su actividad central. Y, al mismo tiempo, comenzó a fabricar válvulas de mayor complejidad para la industria petroquímica, gasoductos, destilerías y hasta energía nuclear, actividad que, en menor proporción, mantienen a la fecha.
Tiempos de cambio
Los 90 llegaron con privatizaciones, una feroz competencia exterior y la desaparición de la obra pública de la que ellos eran parte. Fue así que el riesgo de cierre los forzó a realizar una reestructuración radical. La diversificación en la producción llegó a su fin y la familia optó por enfocarse en un solo rubro. "En 1991, el peor momento, mis tíos decidieron usar las últimas coladas de la fundición para hacer cabezas de pozos. Ahí primó la necesidad y vieron viable esa opción", cuenta Francisco Di Raimondo, vicepresidente de la compañía.
Buscar el diferencial
La producción de cabezas de pozo y árboles de navidad ubica a la familia Motomecánica en un lugar crítico y de alto riesgo de toda la cadena de valor petrolera. Además de estos elementos, se hacen válvulas actuadas y sistemas de seguridad de superficie.
Di Raimondo explica que los productos que fabrican se caracterizan por ser utilizados en presiones media y alta, esto es, desde 5.000 a 15.000 psi (libra fuerza por pulgada cuadrada). "Ahí es donde nos especializamos y donde menos empresas pueden competir", agrega el empresario, y da un ejemplo: "Motomecánica provee en el exterior a pozos de gas en Bolivia, que son pozos donde se extrae entre 4 y 6 millones de metros cúbicos día, a una presión de trabajo de 10.000 psi. Esto es mucho comparado con un buen pozo de gas en la Argentina que, en promedio, puede producir 2.000 metros cúbicos".
Dentro de los servicios relacionados al no convencional, se hacen alquileres y operación de los stack de fractura. Estas son armaduras que se utilizan durante las operaciones de terminación de un pozo para vincular a este con los equipos de fractura y, al mismo tiempo, sirve como barrera de seguridad. Paralelamente, proveen servicios y equipamientos para realizar el flow-back.
"La característica del shale es que vos tenés que estar preparado para hacer mantenimiento y recuperar los equipos. ¿Por qué? Porque tanto en la fractura como en los primeros meses van a estar sometidos a grandes presiones. Al cabo de seis meses habrá que hacer otros trabajos porque el pozo va desinflándose y tenés que restringir el paso del fluido, que puede ser gas o petróleo, y vas a hacer otros trabajos", explica Di Raimondo, al tiempo que detalla que tienen presencia en toda la vida útil del pozo -de 10 a 15 años- para adecuar los equipamientos siempre que sea necesario, sobre todo en el no convencional, que es más intensivo.
El grupo de personas que dirige la compañía forma parte de la cuarta generación familiar. Con distinto apellido, pero el mismo espíritu. "Siempre tratamos de mantener nichos donde pudiéramos hacer la diferencia. Siempre tratando de, además de ofrecer un producto, ofrecer un servicio y hacerlo con nuestra propia ingeniería. Ese es nuestro perfil", afirma el empresario.
En cuanto a su diferencial, el vicepresidente de Motomecánica destaca que se han desa-rrollado como una empresa que hace "trajes a medida", agregando valor con diseños acordes a cada necesidad y ofreciendo un servicio de campo permanente. "Aprovechamos la capacidad instalada que tenemos como fabricante nacional y acompañamos con la reparación y reacondicionamiento de equipos bajando el costo operativo total", explica.
El gran enemigo
Motomecánica se considera uno de los pocos proveedores nacionales en su rubro, pero resalta que sus grandes competidores provienen del exterior -asiáticos y americanos-, ya que sus precios son más competitivos.
Ya sea internamente como para posicionarse como exportadores, el costo se convierte en el gran enemigo. "Si yo salgo a exportar una válvula, esa válvula tiene metida adentro: Impuesto a la Ganancias, aportes patronales, Impuesto al Cheque, Sellos, Ingresos Brutos, etc. En la práctica, un fabricante argentino está importando impuestos y eso debería cambiar", expresa **Di Raimondo**.
Del mismo modo, enuncia otras de las dificultades para fortalecerse como exportadores: "Es muy caro agregar valor en la Argentina. Si vos querés exportar, no tenemos regímenes de importación temporaria que sean eficientes porque para hacerlo tenés que atravesar una burocracia que atenta contra los plazos de entrega". Y agrega: "También está el problema con las zonas francas argentinas donde no podés agregar valor. Si yo importo cuerpo de válvula, tengo que sacar cuerpo de válvula. No una válvula terminada. Si esto cambiara, todo lo que entra y sale no tendría carga de impuestos y generaría empleo

argentino".
Actualmente, Motomecánica está participando del Programa Potenciar, orientado a fomentar la internacionalización de 200 empresas argentinas.
Respecto del futuro puertas adentro, Di Raimondo proyecta: "Vemos que la Argentina va a tener una fuerte demanda a partir del año que viene. Pensamos que algunos factores, como el precio del shale gas, van a hacer que las empresas inviertan y que se perforen 1000 pozos al año. Así que nuestro objetivo es prepararnos para estar más cerca del cliente, mejor programados y poder entregar en plazos más cortos".

2.11 CERTIFICACIONES

2.11.1 Certificaciones de Calidad

Carta de Aceptación de Oferta para la Certificación

Con el presente documento

DIGITO SOLUCIONES DE AUTOMATIZACION S.A.
Ruta N°151 KM 4,5
8324 - Cipolletti
Río Negro
Argentina

Acepta la oferta 26 - S 0565 de TÜV Rheinland Argentina para la certificación de su sistema de gestión a través de la

Entidad de Certificación de TÜV Rheinland Argentina S.A. - TÜV Rheinland Group - Av. Cabildo 642 - piso 2 - CP 1426 - Ciudad Autónoma de Buenos Aires - Argentina

Según la(s) norma(s): ISO 9001:2015
Con la acreditación: OAA

Reconocemos que los anexos que acompañan a esta carta de aceptación son parte integrante del contrato que esta carta perfecciona.

Anexos:

Ingrese a través de los siguientes Links a nuestra web

Condiciones Generales de Contratación TRASA – S.01 – MS – 0041461
Condiciones Particulares de Contratación TRASA - S.01 # MS-0041461
Condiciones de Certificación TRASA-OAA

Base Digito, Cipolletti
05-05-25
Lugar, fecha

Firma / Sello de la empresa

2.11.2 Distinciones Obtenidas

No se detectó información.

2.11.3 Programas de Responsabilidad Social Empresaria

No se detectaron programas de responsabilidad social.

2.12 EVOLUCIÓN MENSUAL/ DETALLE DE PERSONAL CONTRATADO

Año	Personal Producción	Personal Comercial	Personal Administración	Total
2024	0	0	0	0
2025	0	0	0	0
2026	13	3	9	**25**

ARCA
AGENCIA DE RECAUDACIÓN Y CONTROL ADUANERO

931

Declaración Jurada en Pesos con centavos S.U.S.S.

Declaro que los datos consignados en este formulario son correctos y completos y que no se ha omitido ni falseado información que deba contener esta declaración, siendo fiel expresión de la verdad.

C.U.I.T.	30-71893387-7
Mes - Año	Orig. (0) - Rect. (1/9): 0
03/2026	Servicios Eventuales: No

Empleados en nómina:	25
Suma de Rem. 1:	94.947.511,23
Suma de Rem. 2:	153.069.370,12
Suma de Rem. 3:	153.069.370,12
Suma de Rem. 4:	94.947.511,23
Suma de Rem. 5:	94.947.511,23
Suma de Rem. 6:	0,00
Suma de Rem. 7:	0,00
Suma de Rem. 8:	153.449.370,07
Suma de Rem. 9:	153.555.690,60
Suma de Rem. 10:	152.896.145,72

Apellido y Nombre o Razón Social:

DIGITO SOLUCIONES DE AUTOMATIZACION S.A.

Nro. Verificador: 706743

Domicilio Fiscal: AVALOS 4249 MUNRO

V 47

I - REGIMEN NACIONAL DE SEGURIDAD SOCIAL

a1 - Total de aportes	13.721.625,40
a2 - Aportes a favor	0,00
a3 - Aportes S.S. a pagar	**13.721.625,40**
b - Asignaciones familiares pagadas	0,00
b1 - Total de contribuciones	28.946.829,43
b2 - Asignaciones compensadas	0,00
b3 - Detracción art. 23 Ley 27.541	1.800,00
Subtotal contribuciones S.S.	28.945.029,43
Retenciones	0,00
Contribuciones S.S. a pagar	**28.945.029,43**

II - REGIMEN NACIONAL DE OBRAS SOCIALES

a1 - Total de aportes	2.430.851,60
a2 - Aportes a favor	0,00
a3 - Aportes O.S. a pagar	**2.430.851,60**
b1 - Total de contribuciones	7.825.917,89
b2 - Excedentes de contribuciones a favor	0,00
Subtotal contribuciones O.S.	7.825.917,89
Retenciones	0,00
Contribuciones O.S. a pagar	**7.825.917,89**

III - RETENCIONES

Saldo retenciones período anterior	0,00
Retenciones del período	0,00
Total retenciones	0,00
Retenciones aplicadas a Seguridad Social	0,00
Retenciones aplicadas a Obra Social	0,00
Saldo de retenciones a período futuro	0,00

IV - VALES ALIMENTARIOS / CAJAS DE ALIMENTOS

Monto base de cálculo	0,00
Contribuciones, Vales Alimentarios y/o Cajas de Alimentos a pagar	0,00
Percepciones de Vales Aliment.	0,00

V - RENATRE

Total Contribuciones RENATRE	**0,00**
Total Seg. Sepelio UATRE	**0,00**

VI - LEY DE RIESGOS DE TRABAJO

Cantidad de CUILES con ART	25	40.925,00
Remun. con ART	153.555.690,60	5.420.515,88
L.R.T. total a pagar		**5.461.440,88**

VII - SEGURO DE VIDA

Cuiles c/S.C.V.O. - Prima	25 - 10.615,50
Costo Emisión:	0,00
S.C.V.O. a Pagar:	**10.615,50**

Ley 25.922 Encuadre: No Corresponde

Porcentaje: 0,00

Resultado: 0,00

Ley 27.430 - Monto Total Detraido: 173.224,35

VIII - MONTOS QUE SE INGRESAN

351 - Contribuciones de Seguridad Social	**28.945.029,43**	302 - Aportes de Obra Social	**2.430.851,60**
301 - Aportes de Seguridad Social	**13.721.625,40**	270 - Vales Alimentarios/Cajas de alimentos	**0,00**
360 - Contribuciones RENATRE	**0,00**	312 - L.R.T.	**5.461.440,88**
352 - Contribuciones de Obra Social	**7.825.917,89**	028 - Seguro Colectivo de Vida Obligatorio	**10.615,50**
935 - Seg. Sepelio UATRE	**0,00**		

Forma de Pago: **Efectivo**

Fuente: Empresa.

2.13 EVOLUCIÓN MENSUAL/ DETALLE DE PERSONAL SUB- CONTRATADO

Año	Personal Producción	Personal Comercial	Personal Administración	Total
2026	-	-	-	0

Fuente: Empresa.

3- Situación Comercial

3.1 DETALLES Y EVOLUCIÓN DE COMPRAS Y VENTAS

Mes	Ventas (montos sin impuestos)	Compras (montos sin impuestos)	Moneda
Enero 2026	$ 29 838 587	$ 0	ARS
Febrero 2026	$ 0	$ 70 774 566	ARS
Marzo 2026	$ 115 531 837	$ 81 130 998	ARS
TOTAL	**$ 145 370 424**	**$ 151 905 564**	**ARS**

Fuente: Empresa.

3.2 VENTAS A PAN AMERICAN ENERGY S.L. SUC. ARGENTINA

La empresa no informó ventas a PAE.

3.3 PROVEEDORES

La empresa no informó Proveedores.

3.4 CLIENTES

N°	Nombre y Apellido - Razón Social	Nacionalidad o País de Destino	Tax ID	Monto Anual de Ventas	Moneda
1	VISTA ENERGY ARGENTINA S.A.U.	Argentina	33-51595089-9	$ 1 000 000	USD
2	MOTO MECÁNICA ARGENTINA S.A.	Argentina	30-50078693-7	$ 1 000 000	USD
3	METALURGICA ALTO VALLE S.A.	Argentina	30-71461314-2	$ 500 000	USD

Fuente: Empresa.

3.5 SEGUROS

3.5.1 Registro de contratos con las ART

Aseguradora:	PREVENCION
N° de contrato:	5838981
Desde:	01/03/2026 - Alta de afiliación
Hasta:	**Afiliación vigente**

3.5.2 Contratos extinguidos por falta de pago

No se registran contratos extinguidos por falta de pago.

3.5.3 Otros Seguros contratados

N°	Tipo de Seguro	Compañía Aseguradora	Nº Póliza	Suma Asegurada	Moneda
1	Caución	Afianzadora Latinoamericana	737157	$ 274 560 000	ARS

Fuente: Empresa.

4- Comercio Exterior

4.1 IMPORTACIONES

No se registraron operaciones de importación vinculadas a la empresa analizada.

4.2 EXPORTACIONES

No se registraron operaciones de exportación vinculadas a la empresa analizada.

5- Situación Bancaria

STATUS BANCARIO

CHEQUES RECHAZADOS	SITUACIÓN DIFERENTE A NORMAL	ÚLTIMA POSICIÓN	MÁXIMA POSICIÓN (VALOR MÁX. ÚLTIMOS 24 MESES)
NO	NO	No Informa	No Informa

5.1 CHEQUES RECHAZADOS

No registra cheques rechazados.

5.2 CENTRAL DE DEUDORES

No se registra información de Bancos

5.3 NIVEL DE ENDEUDAMIENTO INFORMADO

N°	Entidad	Deuda	Moneda
1	Banco Santander Rio S.A.	$ 0	ARS

Fuente Empresa.

6- Situación Judicial Comercial

6.1 CARÁTULAS DE JUICIOS COMERCIALES COMO DEMANDADO

No se registran Juicios Comerciales como Demandado.

6.2 CARÁTULAS DE JUICIOS COMERCIALES COMO DEMANDANTE

No se registran Juicios Comerciales como Demandante.

6.3 FISCALES Y PREVISIONALES

6.3.1 Detalle de Inscripciones Fiscales

Código	Nombre	Estado	Fecha Inscripción
10	GANANCIAS SOCIEDADES	ACTIVO	2025-12
30	IVA	ACTIVO	2025-12
103	REGIMENES DE INFORMACIÓN	ACTIVO	2024-10
211	BP-ACCIONES O PARTICIPACIONES	ACTIVO	2024-10
217	SICORE-IMPTO.A LAS GANANCIAS	ACTIVO	2026-02
301	EMPLEADOR-APORTES SEG. SOCIAL	ACTIVO	2026-03
5900	IIBB CONVENIO MULTILATERAL	ACTIVO	2025-12

Contribuyente no amparado en los beneficios promocionales INDUSTRIALES establecidos por Ley 22021 y sus modificatorias 22702 y 22973, a la fecha de emisión de la presente constancia.
Esta constancia no da cuenta de la inscripción en el Impuesto sobre los Bienes Personales ni del Impuesto Exteriorización - Ley 26476, la cual de corresponder deberá solicitarse en la Dependencia donde se encuentra inscripta la referida.

6.3.2 Informe Estado de Deudas por Provincia

Informe Estado de Deuda Agencia de Recaudación de la Pcia. de Bs. As.

Contribuyente	
Identificación:	Contribuyente sin Deuda
Situación actual:	**Categoría 0**

Referencias de categorías	
Categoría 0	Contribuyente sin deuda.
Categoría 1	Desde $501 hasta $4.500
Categoría 2	Desde $4.501 hasta $10.000
Categoría 3	Mayor a $10.000
Categoría 4	CONTRIBUYENTE EN INSTANCIA JUDICIAL

La información expuesta es la registrada al **21/05/2026** en las bases de datos de la Agencia de Recaudación de la Provincia de Buenos Aires, siendo la resultante de la sumatoria de las deudas asociadas al Impuesto Inmobiliario, a los Automotores, a las Embarcaciones Deportivas y a los Ingresos Brutos, respecto de la CUIT consultada.
Para el cálculo de la deuda expuesta, se considera aquella con antigüedad mayor a los sesenta días. No se consideran aquellos sujetos que posean un único Inmueble Urbano Edificado con Valuación Fiscal menor a $50.000, quienes posean una deuda global menor a $500 o quienes posean un automotor de modelo inferior al año 2000. Para el caso del Impuesto sobre los Ingresos Brutos, sólo se consideran aquellos casos con Títulos Ejecutivos iniciados y aquellos con planes de pago caducos. En la categoría 4 se encuentran los contribuyentes con deudas en proceso de ejecución judicial como así también los planes de regularización de deuda judicial siempre que el mismo se encuentre caduco.

Agente de Recaudación	
Identificación:	CUIT INEXISTENTE COMO AGENTE DE RECAUDACION.

6.3.3 Embargos

No se detectó información.

6.3.4 Otra información Fiscal o Previsional de Interés

Período	Pres. DDJJ	Aporte Seg. Soc.	Aporte Obra Soc.	Contr. Patronal
03-2026	SI	PAGO	PAGO	PAGO

DIGITO SOLUCIONES DE AUTOMATIZACION S.A., CUIT 30718933877, no presenta sanciones laborales publicadas en el listado REPSAL vigente al 21/05/2026.



REPSAL

Registro público de empleadores con sanciones laborales
Ley 26.940

Se deja constancia que a la fecha de emisión, DIGITO SOLUCIONES DE AUTOMATIZACION S.A. CUIT 30718933877 no registra sanciones en el REPSAL, conforme al Art. 2 de la Ley 26.940

Fecha de emisión: 21/05/2026 (válido únicamente por el día de emisión)

Sello Electrónico: ba8e0bb7-d8d5-4205-8df3-cc4d71b8f0c5

7- INTEGRIDAD

7.1 INTEGRIDAD

SEARCH CRITERIA

Datos consultados: DIGITO SOLUCIONES DE AUTOMATIZACION SA - 30718933877
Fecha: 21/05/2026

Negative

Sources checked: List of worldwide politicians and government controlled entities (also known as PEPs, for politically exposed persons); profiles of persons who hold political office, their immediate family members, close associates, and companies under their control; Crime - Global Enforcement List, Profiles of entities listed worldwide; Reputation - Global Foreign Officials List, SDN and Financial Intelligence Units, following the FATF (Financial Action Task Force) recommendations.

SEARCH CRITERIA

Datos consultados: ROLANDI LUCAS ANTONIO - 20103680221
Fecha: 09/05/2026

Negative

Sources checked: List of worldwide politicians and government controlled entities (also known as PEPs, for politically exposed persons); profiles of persons who hold political office, their immediate family members, close associates, and companies under their control; Crime - Global Enforcement List, Profiles of entities listed worldwide; Reputation - Global Foreign Officials List, SDN and Financial Intelligence Units, following the FATF (Financial Action Task Force) recommendations.

SEARCH CRITERIA

Datos consultados: ROLANDI LUCIA GRACIELA - 27293942043
Fecha: 09/05/2026

Negative

Sources checked: List of worldwide politicians and government controlled entities (also known as PEPs, for politically exposed persons); profiles of persons who hold political office, their immediate family members, close associates, and companies under their control; Crime - Global Enforcement List, Profiles of entities listed worldwide; Reputation - Global Foreign Officials List, SDN and Financial Intelligence Units, following the FATF (Financial Action Task Force) recommendations.

SEARCH CRITERIA

Datos consultados: ROLANDI ANGELA - 27331550715
Fecha: 09/05/2026

Negative

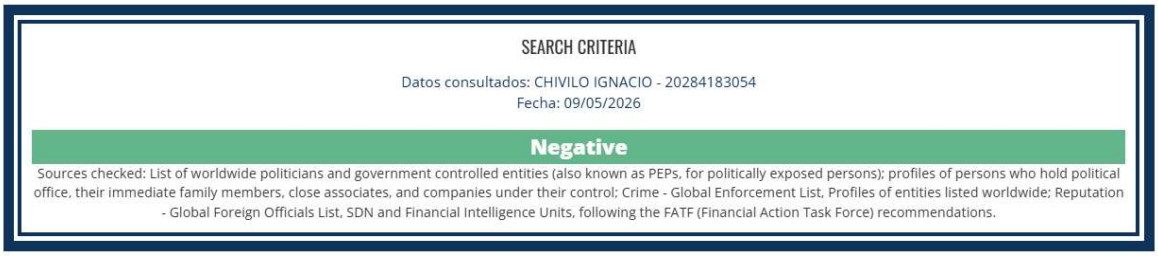
Sources checked: List of worldwide politicians and government controlled entities (also known as PEPs, for politically exposed persons); profiles of persons who hold political office, their immediate family members, close associates, and companies under their control; Crime - Global Enforcement List, Profiles of entities listed worldwide; Reputation - Global Foreign Officials List, SDN and Financial Intelligence Units, following the FATF (Financial Action Task Force) recommendations.

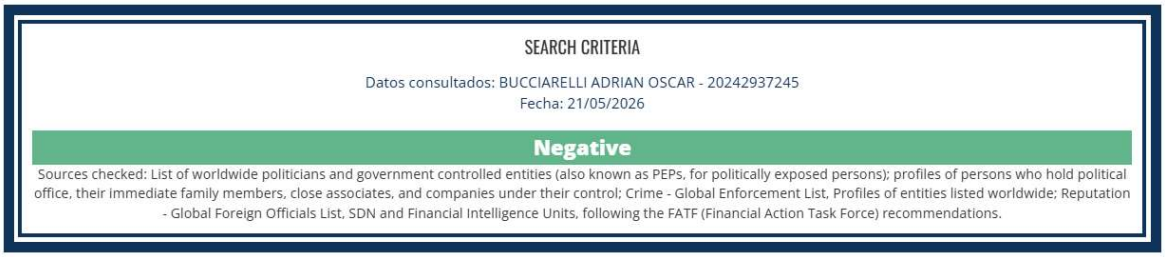
SEARCH CRITERIA

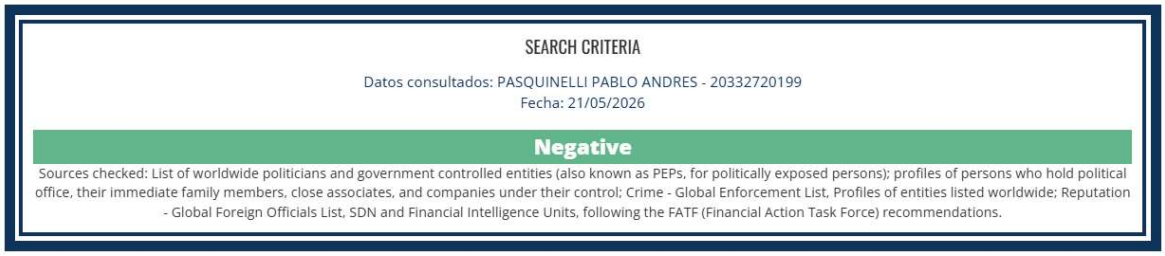
Datos consultados: DI RAIMONDO FRANCISCO JAVIER - 20266911522
Fecha: 21/05/2026

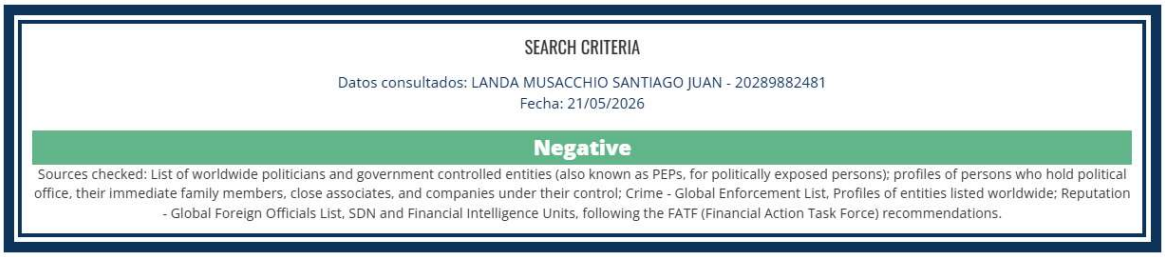
Negative

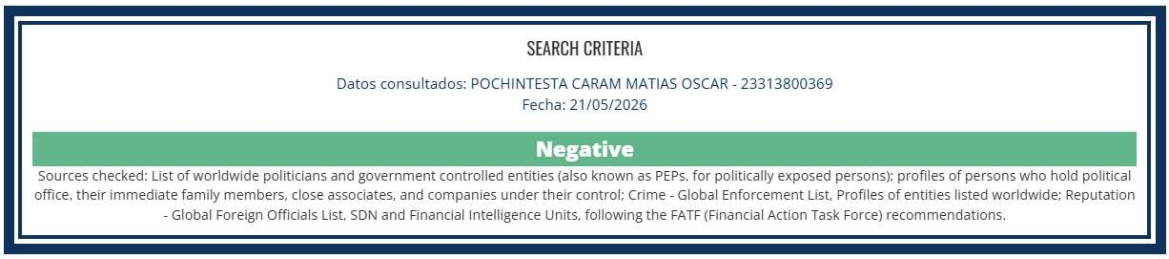
Sources checked: List of worldwide politicians and government controlled entities (also known as PEPs, for politically exposed persons); profiles of persons who hold political office, their immediate family members, close associates, and companies under their control; Crime - Global Enforcement List, Profiles of entities listed worldwide; Reputation - Global Foreign Officials List, SDN and Financial Intelligence Units, following the FATF (Financial Action Task Force) recommendations.











7.2 INFORMACIÓN DE PRENSA NEGATIVA

No se detectó información de prensa negativa.

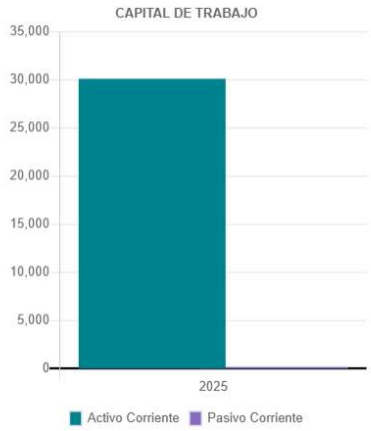
8- Estados Contables

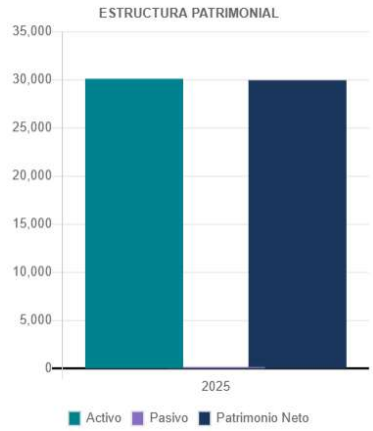
8.1 DATOS CONTABLES

Activo

Fecha Balance	31/12/2025
Caja y Bancos	30 000
Inversión corriente	0
Ant Créditos por ventas	0
Otros Créditos	150
Bienes Cambio	0
Bienes Intangibles	0
Otros Activos Corrientes	0
Total De Activo Corriente	30 150
Créditos Por Ventas	0
Otros Créditos No Corrientes	0
Otras Inversiones No Corrientes	0
Bienes De Uso Valor De Origen	0
Depreciación Acumulada	0
Bienes De Uso	0
Activos Intangibles	0
Otros Activos No Corrientes	0
Total Activo No Corriente	0
Total Activo	30 150

Montos expresados en miles de Pesos Argentinos





Pasivo / Patrimonio Neto

Fecha Balance	31/12/2025
Cuentas Por Pagar (Deudas Comerciales)	0
Préstamos (Deudas Bancarias)	0
Remuneraciones Y Cargas Sociales	0
Cargas Fiscales	150
Anticipos De Clientes	0
Otros Pasivos	0
Total Pasivo Corriente	150
Cuentas Por Pagar	0
Préstamos	0
Deudas Fiscales	0
Otros Pasivos (No Corrientes)	0
Previsiones	0
Total Pasivo No Corriente	0
Total Pasivo	150
Capital Social	41 515
Resultados No Asignados	-11 515
Patrimonio Neto	30 000

Montos expresados en miles de Pesos Argentinos

Estado de Resultados

Fecha Balance	31/12/2025
Ventas	0
Compras Del Ejercicio	0
Costos de las mercaderías, productos, servicios vendidos	0
Resultado Bruto	0
Amortizaciones	0
Gastos de Comercialización	0
Gastos de Administración	0
Gastos Financieros	0
Otros Ingresos	0
Otros Egresos	0
Resultados financieros y por tenencia (incluyendo result.por exposición a inflación)	-9 465
Impuesto a las Ganancias	0
Resultado	-9 465

Montos expresados en miles de Pesos Argentinos

Indices de Gestión

Análisis Patrimonial

Fecha Balance	31/12/2025
Solvencia Patrimonial Patrimonio Neto / Pasivo Total	200,00
Endeudamiento Total Pasivo Total / Patrimonio Neto	0,01
Endeudamiento Corriente Pasivo Corriente / Patrimonio Neto	0,01
Capital de Trabajo Activo Corriente - Pasivo Corriente	30 000 000,00

Análisis Financiero

Fecha Balance	31/12/2025
Liquidez Corriente Activo Corriente / Pasivo Corriente	201,00
Liquidez Seca (Prueba Acida) (Activo Corriente – Bienes de Cambio) / Pasivo Corriente	201,00
Rotación de Créditos Ventas / Créditos por Ventas	0,00
Rotación de Pasivo Corriente (Pasivo Corriente * 365) / ((Compras + Gastos) * 1.21)	0,00
Rotación De Inventarios Costo Mercaderías / Bs. de Cambio	0,00
Rotación de Activos Ventas / Activo Total	0,00
Rotación de Activo Fijo Ventas / Bs. de Uso	0,00
Préstamos sobre Patrimonio Neto Préstamos / Patrimonio Neto	0,00
Meses de Deuda (Préstamos (o BCRA) * 12) / Ventas	0,00
Días de Deuda (Préstamos (o BCRA) * 365) / Ventas	0,00

Análisis de Rentabilidad

Fecha Balance	31/12/2025
Margen Bruto (Resultado Bruto / Ventas) * 100	0,00
Margen Neto (Resultado Neto / Ventas) * 100	0,00
Margen Operativo (Resultado Neto + Otros Egresos – Otros Ingresos) / Ventas * 100	0,00
EBIT Resultado Bruto - Amortizacions - Gastos de comercialización - Gastos de Administración	0
EBIT/Ventas (EBIT/Ventas)*100	0,00
Margen s/ Patrimonio (Resultado Neto / Patrimonio Neto) * 100	-0,32
Margen s/ Activo (Resultado Neto / Activo Total) * 100	-31,39
EBITDA Resultado Neto + Amortizaciones + Gastos Financieros + Impuesto a las ganancias	-9 464 628
EBITDA / Pasivo (Resultado Neto + Amortizaciones + Gastos Financieros + Impuesto a las ganancias) / Pasivo Total	-63,10
EBITDA / Ventas (Resultado Neto + Amortizaciones + Gastos Financieros + Impuesto a las ganancias) / Ventas	0,00
EBITDA / Intereses (Resultado Neto + Amortizaciones + Gastos Financieros + Impuesto a las ganancias) / Gastos Financieros	0,00

Análisis de Eficiencia

Fecha Balance	31/12/2025
Gastos Financieros / Ventas Gastos Financieros / Ventas	0,00
Gastos Comerciales / Ventas Gastos Comerciales / Ventas	0,00
Gastos de Administración / Ventas Gastos de Administración / Ventas	0,00
Gastos Totales / Ventas (Gastos de Administración + Gastos Financieros + Gastos Comerciales) / Ventas	0,00
Inversiones en Bienes De Uso (Patrimonio Neto / Bs. de Uso) * 100	0,00
Vida Restante de los Bienes de Uso Bienes de Uso / Amortizaciones	0,00

Montos expresados en miles de Pesos Argentinos

SITUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA Y PATRIMONIAL

Para el análisis de la situación económica financiera y patrimonial de la Empresa se usó el Estado Contable correspondientes al segundo ejercicio 2025 (fecha de cierre 31/12) expresados en pesos argentinos. Información auditada sin salvedades.

1. ANÁLISIS DE CUENTAS

- En el análisis de las cuentas de DIGITO SOLUCIONES DE AUTOMATIZACION S.A., comenzamos con las ventas, que en el último período informado son de $0. Esto indica una ausencia total de ingresos por servicios, lo cual es alarmante para una empresa de servicios. La falta de ventas puede ser un reflejo de una disminución en la demanda de sus servicios o una incapacidad para competir en el mercado. Dado el contexto inflacionario extremo en Argentina, con una inflación prevista para 2024 superior al 180%, la falta de ingresos es un problema crítico que debe abordarse de inmediato.
- En cuanto al activo corriente, se observa un valor de $30.150.000, compuesto casi en su totalidad por caja y bancos ($30.000.000). Esto sugiere que la empresa tiene una alta liquidez inmediata, pero también podría indicar una falta de inversión en activos productivos o en la expansión de sus operaciones. El activo no corriente es inexistente, lo que podría ser preocupante si la empresa necesita activos fijos para operar eficientemente.
- El pasivo corriente es de $150.000, lo que es relativamente bajo en comparación con el activo corriente, sugiriendo una buena capacidad para cubrir deudas a corto plazo. No hay pasivo no corriente, lo que indica que la empresa no tiene deudas a largo plazo, lo cual es positivo en términos de riesgo financiero, pero también podría limitar su capacidad de crecimiento si no está utilizando financiamiento externo para expandirse.
- El patrimonio neto es de $30.000.000, lo que refleja una estructura de capital sólida en términos de activos netos. Sin embargo, los resultados no asignados son negativos, con un valor de -$11.515.319, lo que indica que la empresa arrastra pérdidas de ejercicios anteriores. Esto representa un 38% del patrimonio neto, lo que califica como un "nivel de capitalización débil". La empresa necesita mejorar su rentabilidad para fortalecer su posición patrimonial.

2. ANÁLISIS DE RATIOS

El análisis de ratios proporciona una visión más clara de la salud financiera y patrimonial de la compañía.

- La solvencia de la empresa es muy satisfactoria, con un ratio de 200, lo que indica una capacidad excepcional para cubrir sus pasivos con sus activos. Sin embargo, este alto nivel de solvencia podría ser engañoso debido a la falta de ingresos operativos.
- El endeudamiento corriente es de 0.01, lo que indica que la empresa tiene un bajo nivel de endeudamiento a corto plazo. Esto es positivo, pero también podría sugerir que la empresa no está utilizando el apalancamiento financiero para crecer.
- La liquidez corriente es de 201, lo que es extremadamente alto y sugiere que la empresa tiene más que suficiente liquidez para cubrir sus obligaciones a corto plazo. Sin embargo, esta alta liquidez podría ser un signo de ineficiencia si el capital no se está utilizando para generar ingresos.

- El capital de trabajo es de $30.000.000, lo que es más que suficiente, dado que no hay ventas. Sin embargo, la falta de ingresos significa que este capital no está siendo utilizado de manera efectiva para generar retornos.
- El resultado bruto sobre ventas es 0, lo que indica que no hay rentabilidad operativa. El EBIT también es 0, lo que sugiere que la empresa no está generando ganancias antes de intereses e impuestos. La rentabilidad sobre ventas es 0, lo que refleja pérdidas operativas.

En Resumen:

- La situación económica resultó insatisfactoria, con ventas inexistentes y rentabilidad negativa. La falta de ingresos impacta negativamente en el desempeño general, y la empresa debe enfocarse en estrategias para aumentar sus ventas y mejorar su rentabilidad.
- La situación financiera resulta satisfactoria. la empresa tiene una posición sólida en términos de liquidez y capital de trabajo, lo cual es satisfactorio. Sin embargo, la falta de ingresos pone en riesgo su sostenibilidad a largo plazo.
-
- La situación Patrimonial resultó dispar, con una alta solvencia pero un nivel de capitalización débil debido a las pérdidas acumuladas.

3. KEY METRICS

A continuación, se presentan los valores de los ratios clave:

“Solvencia (valor esperado > 1):” 200

“Endeudamiento Corriente: (valor esperado < 1):” 0.01

“Endeudamiento Total (valor esperado < 1):” 0.01

“Liquidez Corriente (valor esperado > 1.2):” 201

“EBIT / Ventas” (valor esperado > 0.15):” 0

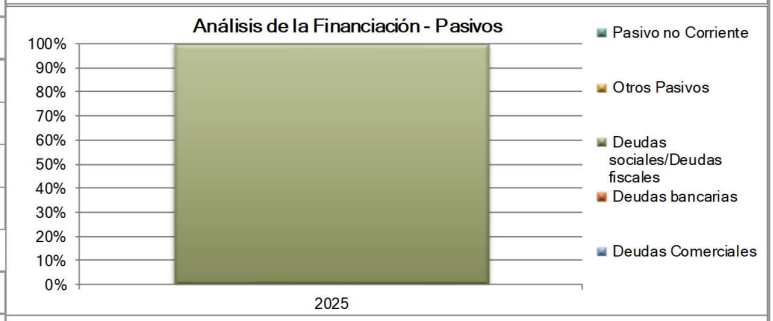
“Rentabilidad sobre Ventas (valor esperado > 10%):” 0 %

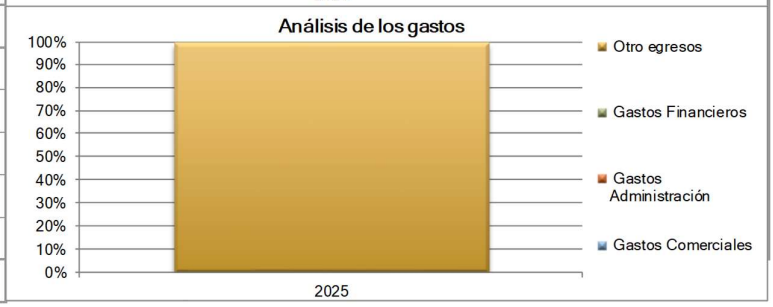
8.2 ANÁLISIS VERTICAL

Períodos Analizados	2024/2025

Concept	dic-25
Caja y Bancos	30.000.000
Inversiones corrientes	-
Creditos por ventas	-
Otros Créditos	150.000
Bienes de Cambio	-
Bienes de Uso	-
Otros activos corrientes	-
Activo Corriente	**30.150.000**
Deudas Comerciales	-
Deudas bancarias	-
Deudas sociales/Deudas fiscales	150.000
Otros Pasivos	-
Pasivo no Corriente	1
Pasivo	**150.000**
Gastos Comerciales	-
Gastos Administración	-
Gastos Financieros	1
Otro egresos	9.464.628
Impuesto a las ganancias	-
Total	**9.464.629**



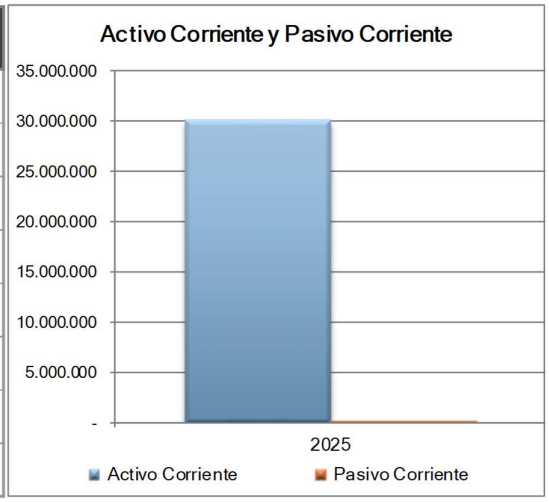




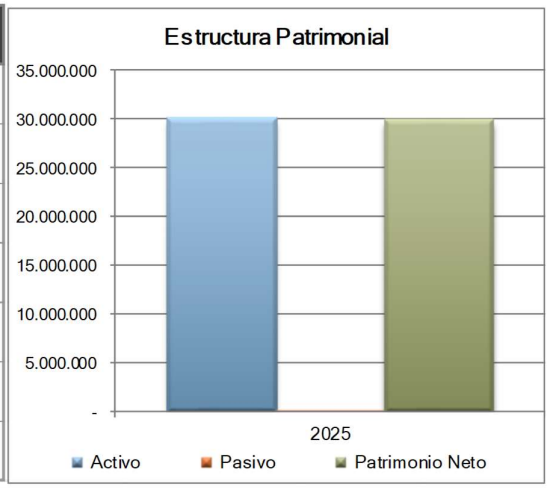
8.3 ANÁLISIS PATRIMONIAL

Períodos Analizados	2024/2025

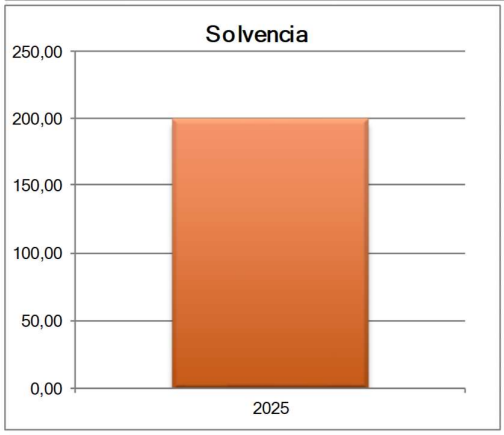
Analisis Patrimonial	dic-25
Solvencia	200,00
Patrimonio Neto sobre Activo	100%
Endeudamiento corriente	0,01
Capital corriente	1,00
Activo no Cte sobre Activo	0%
Financiación del activo no cte.	30.000.001,00
Deuda bancaria sobre Pasivo	0%
Deudas Comerciales sobre Pasivo	0%

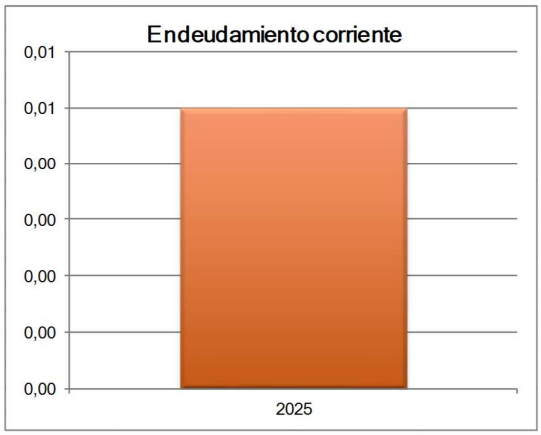


Info	dic-25
Activo Corriente	$ 30.150.000
Activo no Corriente	$ 1
Activo	$ 30.150.000
Pasivo Corriente	$ 150.000
Pasivo no Corriente	$ 1
Pasivo	$ 150.000
Patrimonio Neto	$ 30.000.000



Ratios





Importes Expresados en Miles de Pesos

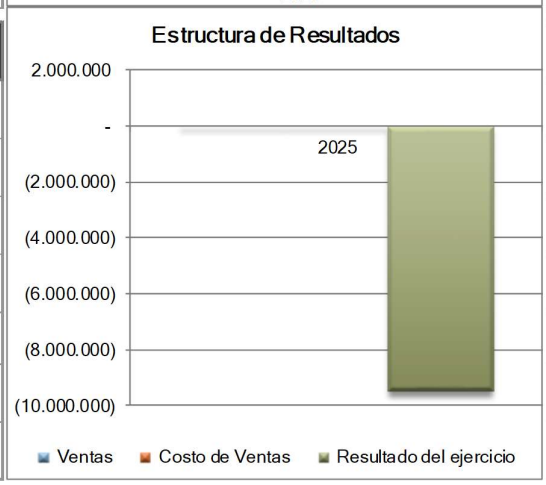
8.4 ANÁLISIS DE RENTABILIDAD

Períodos Analizados	2024/2025

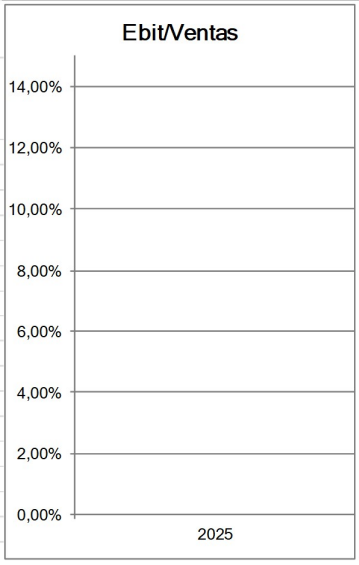
Análisis de rentabilidad	dic-25
Rentabilidad de la inversión total	-31,5%
Rentabilidad ordinaria de la inversión	-31,5%
Rentabilidad ordinaria sobre el activo	-31,4%
Resultado bruto sobre ventas	0,0%
Rentabilidad sobre Ventas	-946462800,0%
Costo del financiamiento	0,0%

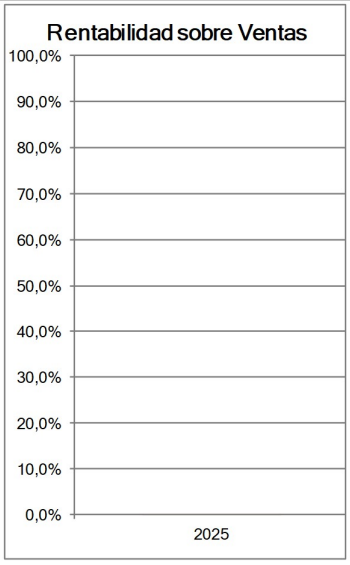


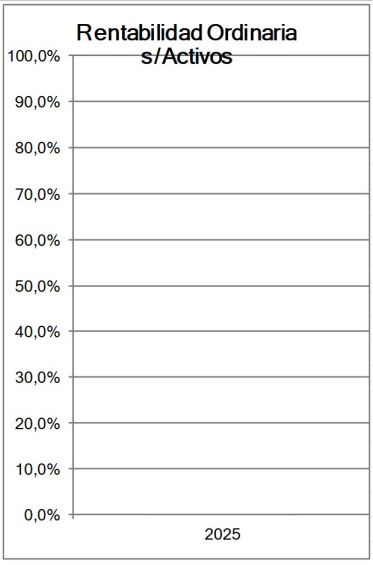
Info	dic-25
Ventas	$ 1
Costo de Ventas	$ -
Resultado del ejercicio	$ -9.464.628
Ebit	$ -
Ebit/Ventas	0,00%
EBITDA/Ventas	-9.464.627,00
EBITDA/Intereses	-9.464.627,00



Ratios







Importes Expresados en Miles de Pesos

8.5 ANÁLISIS FINANCIERO

Períodos Analizados	2024/2025

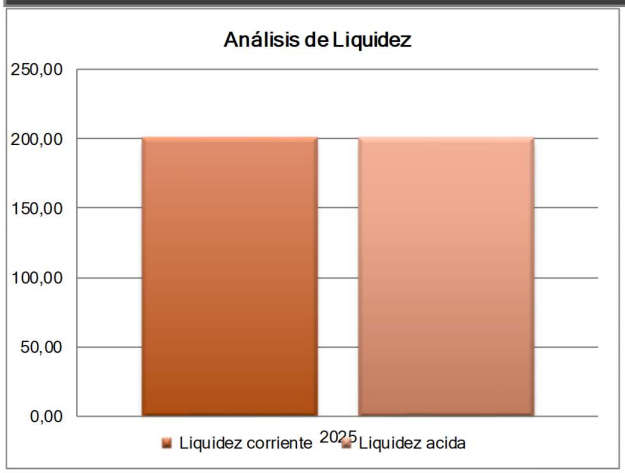
Analisis Financiero	dic-25
Liquidez corriente	201,00
Liquidez acida	201,00
Rotación del pasivo corriente días	45.247.934
Rotación de las cuentas a cobrar	-
Efecto Palanca	-0,31

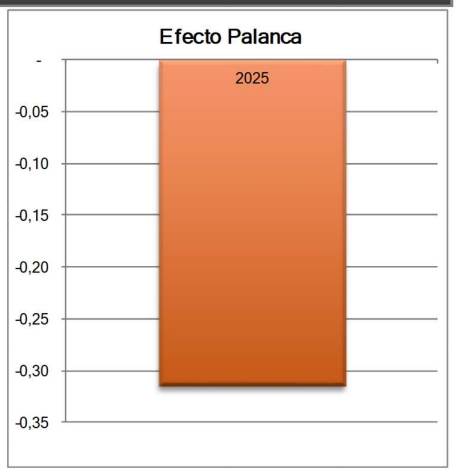


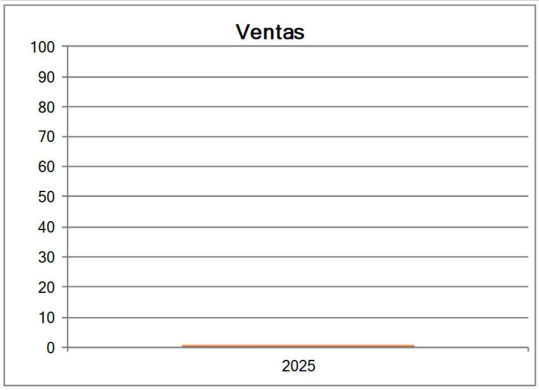
Info	dic-25
Caja y Bancos	30.000.000
Creditos por ventas	-
Deudas Comerciales	-
Deudas bancarias	-
Deuda Financiera s/ P.Neto	-



Ratios









Importes Expresados en Miles de Pesos

8.7 CÁLCULO DE CAPACIDAD DE CONTRATACIÓN

Datos Estadísticos			Niveles de Crédito teóricos s/Balance		
Ventas Mensuales	0	$	S/Patrimonio Neto	-	$
Compras Mensuales	-	$	S/Capital de Trabajo	-	$
Modo de Cobro s/Balance		días	S/Activos Líquidos	-	$
Modo de Pago s/Balance	48721648	días	S/Variables Combinadas	-	$

Plazo		15	30	45	60	90	120
Dependencia Máxima Aceptada	90%	0	0	0	0	0	0
	80%	0	0	0	0	0	0
	65%	0	0	0	0	0	0
	50%	0	0	0	0	0	0
	40%	0	0	0	0	0	0
	30%	0	0	0	0	0	0
	20%	0	0	0	0	0	0
	10%	0	0	0	0	0	0
	2%	0	0	0	0	0	0

Importes Expresados en Miles de Pesos + Tax 21%

8.8 SCORE DE BALANCE

Períodos Analizados				2024/2025			
Concepto	Expresado por	Valor	Grade	Concepto	Expresado por	Valor	Grade
Analisis Patrimonial				**Analisis Financiero**			
Solvencia	ratio	198,02	10	Liquidez corriente	ratio	199,02	10
Endeudamiento corriente	ratio	0,01	10	Liquidez acida	ratio	199,02	10
Capital corriente	%	99,5%	10	Rotación del pasivo corriente días	días	48.721.648	1
Activo no Cte sobre Activo	%	0,0%	10	Rotación de las cuentas a cobrar	días	-	10
Financiación del activo no cte.	ratio		10	Efecto Palanca	ratio	- 0,26	1
Deuda bancaria sobre Pasivo	%	0,0%	10	**Analisis de Eficiencia**			
Deudas Comerciales sobre Pasivo	%	0,0%	10	Gastos Financieros sobre Ventas	%	100,0%	1
Análisis de rentabilidad				Gastos Comerciales sobre Ventas	%	0,0%	10
Rentabilidad de la inversión total	%	-26,3%	1	Gastos Administración sobre Ventas	%	0,0%	10
Rentabilidad ordinaria de la inversión	%	-26,3%	1	Gastos Totales sobre Ventas	%	100,0%	1
Rentabilidad ordinaria sobre el activo	%	-26,1%	1	Vida restante de Bienes de Uso	años	-	1
Resultado bruto sobre ventas	%	0,0%	1	Rotación de bienes de cambio	días		1
Rentabilidad sobre Ventas	%		1	Rotación del activo	veces	0,00	1
Costo del financiamiento	%	0,0%	10	Total			
Ebit/Ventas	%	0,0%	1	56,12			
EBITDA/Ventas	%		1				
EBITDA/Intereses	%		10				

