



GameChange Solar acelera su desembarco en Argentina y apunta a proyectos a fin de año: "Es una de nuestras mayores apuestas" - Energía Estratégica

- La compañía, con 53 GW entregados a nivel global, intensifica su expansión en Latinoamérica y ve en Argentina una "tormenta perfecta" para crecer. "Estamos seguros que este año vamos a poder entrar al mercado argentino para consolidarnos en el largo plazo como un player importante", anticipó su director...



<https://www.energiaestrategica.com/gamechange-solar-acelera-su-desembarco-en-argentina-y-apunta-a-proye...>

Emilia Lardizabal

Martes, 14 abril 2026

GameChange Solar acelera su estrategia de ingreso al mercado argentino con la expectativa de concretar sus primeros proyectos hacia finales de 2026, en un contexto que la compañía considera altamente favorable para el desarrollo solar.

"Argentina es una de las apuestas más grandes en el corto plazo", afirmó el Director de Desarrollo y Negocios para Latinoamérica de la compañía, **Juan González**, durante una entrevista exclusiva en el marco de **Future Energy Summit (FES) Argentina**.

"Esperamos que a final de año podamos tener nuestro primer proyecto aquí en Argentina o un portafolio de proyectos consolidado", señaló González, marcando el horizonte operativo de la empresa.

Mire la entrevista completa: <https://www.youtube.com/watch?v=7igZ3c1BYTk>

El desembarco en Argentina se enmarca dentro de una segunda ola de expansión internacional, luego de consolidar operaciones en mercados como India, Oriente Medio y Estados Unidos. Actualmente, Latinoamérica y Europa concentran el foco estratégico de crecimiento, con una base operativa ya desarrollada.

“Latinoamérica es una apuesta muy grande y tenemos la experiencia, el equipo local”, destacó el director regional, subrayando que la compañía ya cuenta con un track record relevante en la región .

Chile se posiciona como su principal mercado regional, con aproximadamente **1.5 GW de trackers instalados** , mientras que Colombia presenta una estructura consolidada con proyectos en distintas etapas de desarrollo. A esto se suman cerca de **600 MW instalados en Centroamérica** , lo que evidencia una presencia creciente en múltiples geografías clave.

El interés por Argentina responde a una combinación de factores estructurales que mejoran el atractivo del mercado para nuevas inversiones , en un contexto que la compañía define como particularmente favorable para su ingreso.

“Las condiciones particulares de Argentina se están dando”, sostuvo González, quien identifica un cambio en variables históricamente desafiantes para el desarrollo de proyectos .

En ese sentido, el ejecutivo detalló que “los grandes players están invirtiendo, las condiciones políticas se están dando y el acceso a divisas ha sido históricamente un tema”, lo que configura — según explicó— “una tormenta perfecta para que las condiciones se sigan dando” .

En este escenario, GameChange Solar busca posicionarse no solo como proveedor tecnológico sino como socio estratégico , acompañando a desarrolladores e inversionistas en la viabilidad de sus proyectos en el largo plazo.

“Queremos trabajar de la mano de los principales desarrolladores e inversionistas para dar viabilidad a sus proyectos”, afirma González, en línea con una estrategia que apunta a fortalecer su presencia tanto a nivel local como global .

El diferencial de la compañía se centra en la optimización del costo nivelado de la energía, uno de los principales indicadores de competitividad en proyectos utility scale. Para ello, la empresa desarrolla algoritmos que permiten maximizar la generación en condiciones complejas, como días nublados, terrenos irregulares o zonas con altos niveles de viento.

Este enfoque se complementa con soluciones **competitivas en precio, de rápida instalación y con bajos costos de operación y mantenimiento** , lo que refuerza su propuesta de valor en mercados donde la eficiencia técnica y financiera es determinante.

A nivel global, la compañía acumula 53 GW entregados y 14 años de trayectoria , consolidándose como uno de los principales actores del segmento de estructuras y trackers solares.

“Somos la tercera compañía más grande en temas de envíos a nivel global”, subrayó el ejecutivo, destacando la escala alcanzada por la firma en distintos mercados .

La empresa ya participa en megaproyectos en regiones como Oriente Medio y Norte de África, donde los desarrollos superan la escala de gigavatios, y busca trasladar esa experiencia al crecimiento en Latinoamérica.

“ Queremos seguir interpolando toda esta experiencia en el mercado latinoamericano y seguir creciendo ” , indica el director regional, marcando el rumbo de la compañía en la región .

Con este recorrido, el objetivo en Argentina es claro: consolidarse como un actor clave dentro del ecosistema solar , incrementando su participación en el mercado y fortaleciendo alianzas estratégicas.

“ **Queremos ser uno de los actores más claves en el mercado argentino** ”, concluyó González, quien proyecta una expansión sostenida en el país .

En un contexto de reconfiguración del sector energético argentino, la compañía busca capitalizar su experiencia global para posicionarse en uno de los mercados con mayor potencial de crecimiento de la región , con la expectativa de que 2026 marque el inicio de su consolidación en el país.