



De la adjudicación a la operación: los retos que afrontan los ganadores de AlmaSADI

- El sector analizó en Energyyear Argentina 2026 los desafíos que afronta el país para convertir los 700,5 MW adjudicados en AlmaSADI en proyectos operativos, e...



GALERIA

revista digital

revista energía renovable

energía renovable

energías limpias

energía fotovoltaica

energía solar

<https://www.review-energy.com/otras-fuentes/de-la-adjudicacion-a-la-operacion-los-retos-que-afrontan-los-ga...>

Miércoles, 16 septiembre 2026

16 septiembre 2026 0

La ejecución de los **700,5 MW de almacenamiento adjudicados por Argentina en AlmaSADI** entra ahora en una fase decisiva. Expertos del sector reunidos en **Energyyear Argentina 2026**, entre ellos representantes de cuatro de las cinco compañías ganadoras de la convocatoria, analizaron los desafíos que afronta el país para convertir las adjudicaciones en proyectos operativos, en un escenario en el que **la financiación, los plazos de ejecución, la importación de equipos y los costes asociados a su entrada al país** empiezan a marcar el desarrollo de esta primera gran cartera de BESS.

El debate reunió a **Marcos Moore**, coordinador de Nuevos Negocios Energéticos de Aluar; **Federico Garín**, CEO de Solar DQD; **Juan Pablo Alagia**, gerente de Desarrollo de Proyectos y Tecnología de 360 Energy; y **Adrián Kolonski**, presidente de Intermepro. El panel estuvo moderado por **Marcelo Álvarez**, presidente de la Cámara Argentina de Energías Renovables (CADER), y permitió trasladar la discusión desde el resultado de la licitación hacia los problemas concretos que están encontrando los desarrolladores a la hora de **financiar, adquirir, transportar, conectar y poner en marcha los sistemas de almacenamiento**.

AlmaSADI adjudicó en julio **700,5 MW distribuidos en 20 proyectos**, después de recibir **235 ofertas por 8.338 MW**, casi doce veces la potencia finalmente asignada. Solo cinco compañías obtuvieron contratos: Genneia, DQD Energy, 360 Energy, Aluar e Intermepro Generación I. Ahora, apenas dos meses después de aquella adjudicación, los proyectos comienzan a entrar en una etapa en la que el calendario cobra especial relevancia.

La carrera para poner en operación los primeros BESS

Uno de los plazos más concretos planteados durante Energyyear llegó de Solar DQD, segundo mayor adjudicatario de AlmaSADI con **149,5 MW**. La compañía prevé tener sus primeros proyectos de la convocatoria **en operación en abril de 2027**, lo que supondría completar el recorrido desde la adjudicación hasta la operación en aproximadamente nueve meses.

“**Desde la adjudicación hasta la operación son nueve meses**”, señaló Garín. La compañía espera además poner en funcionamiento **entre noviembre y diciembre de este año su primer proyecto híbrido**, una instalación que le permitirá obtener experiencia previa en el comisionado y puesta en marcha de este tipo de sistemas.

Pero acelerar los proyectos implica también resolver en pocos meses su estructura financiera, la adquisición de los equipos y una logística especialmente exigente. Tras recibir la adjudicación, Solar DQD se encontró ante **una necesidad de alrededor de USD 100 millones a corto plazo** para avanzar con sus proyectos.

La empresa ha buscado financiación tanto en bancos locales como en organismos multilaterales. Según Garín, **existe interés por parte de la banca multilateral**, aunque sus tiempos no siempre son compatibles con la velocidad que exige la ejecución. En la banca local, en cambio, todavía existen dificultades para encontrar estructuras de plazos y tasas adaptadas al project finance de este tipo de activos.

La financiación aparece igualmente como uno de los principales condicionantes para 360 Energy, que obtuvo **68 MW repartidos entre tres proyectos de AlmaSADI**. La compañía está preparada para avanzar con la compra de los equipos y apunta a poner en funcionamiento sus tres instalaciones durante 2027, pero cerrar la financiación será determinante para cumplir esos tiempos.

“Estamos listos para salir, listos para bajar el martillo de la compra de los equipos para que entren antes de fin de año, pero **sin el financiamiento es complejo**”, advirtió Alagia.

Contratos con CAMMESA, precios bajos y bancabilidad

Pese a las dificultades para estructurar el financiamiento, los contratos de AlmaSADI cuentan con un elemento que los desarrolladores consideran favorable: **el flujo de ingresos respaldado por CAMMESA**.

Para 360 Energy, los contratos aportan previsibilidad y cuentan con un offtaker que no ha incumplido los contratos renovables anteriores. Sin embargo, esa base no elimina las dificultades para financiarlos, especialmente después de una convocatoria extremadamente competitiva que llevó los

valores de adjudicación a niveles de **entre USD 7.632 y USD 9.705 por MW-mes**, con un promedio de **USD 8.427/MW-mes** .

Esa presión obliga ahora a los adjudicatarios a controlar prácticamente cada componente del coste. **Financiación, cartas de crédito, importación, construcción y tratamiento fiscal de los equipos** pueden modificar una ecuación económica construida con márgenes ajustados.

“Hay que llegar con los costos financieros, con esto de que **no sean bienes de capital, porque todo se agrega** ”, apuntó Alagia. Cada coste adicional reduce la competitividad de proyectos que, además, están sujetos a exigencias y penalizaciones vinculadas a su ejecución.

Para Intermepro, adjudicataria de **un proyecto de 12 MW en Pirané** , AlmaSADI está sirviendo además como banco de pruebas para estudiar estructuras de financiación que puedan aplicarse a proyectos BESS de menor escala.

Kolonski explicó que las estructuras tradicionales de project finance suelen estar diseñadas para inversiones de mayor tamaño, por lo que la compañía trabaja en modelos que permitan trasladar mecanismos similares a proyectos más pequeños. El objetivo es aproximarse a experiencias de otros mercados donde **inversiones de entre USD 2 millones y USD 5 millones** pueden financiarse mediante estructuras asimilables al *project finance* .

150 contenedores y 1.500 kilómetros: el reto logístico

La financiación no es el único cuello de botella. **El despliegue de las baterías está planteando también importantes desafíos logísticos** para unos proyectos que deben ejecutarse en plazos muy reducidos.

Solar DQD espera recibir **alrededor de 150 contenedores, con unidades de unas 50 toneladas** . Su traslado requerirá equipos especiales y recorridos de hasta **1.500 kilómetros por las rutas del Chaco** .

“Tenemos **150 contenedores que van a llegar todos juntos** y hay que mover eso por las rutas del Chaco a 60 kilómetros por hora durante 1.500 kilómetros”, detalló Garín.

La compañía está intentando gestionar parte de ese desafío internamente ante el riesgo de que **la disponibilidad de transporte, la logística marítima y sus costes** se conviertan en otro cuello de botella. A ello se suma la presión temporal derivada de los incentivos contemplados para los proyectos que consigan conectarse anticipadamente.

El sector busca que los BESS sean considerados bienes de capital

El tratamiento de las baterías a la hora de ingresar al país abrió otro de los principales debates del panel. Actualmente, los sistemas afrontan costes adicionales derivados de su clasificación, una situación que los desarrolladores consideran susceptible de revisión.

Álvarez explicó que el sector mantuvo conversaciones con representantes de la Secretaría de Energía sobre este asunto y que **se trabaja en la conformación de una mesa con Aduana para analizar la posibilidad de que los sistemas BESS sean considerados bienes de capital** .

El cambio permitiría reducir determinados sobrecostes asociados a la importación. Kolonski puso como ejemplo **la tasa estadística, que cifró en un 3% del valor del equipo** y que, según sostuvo, supone un encarecimiento sin valor agregado para las instalaciones.

La posición arancelaria utilizada actualmente tiene **arancel cero, pero está considerada como bien de consumo y no como bien de capital**, lo que deriva en el pago de la tasa estadística. Según Álvarez, existe voluntad para estudiar el cambio y se está trabajando en una mesa con Aduana para abordar esta clasificación.

El asunto adquiere especial relevancia por la velocidad que necesitan los proyectos. Para 360 Energy, reducir estos costes podría contribuir no solo a mejorar la ecuación económica, sino también a **acelerar las instalaciones y generar mayor confianza en la banca**.

De las licitaciones a un mercado de almacenamiento

Más allá de los 700,5 MW adjudicados, el debate de Energyyear puso sobre la mesa qué ocurrirá con el almacenamiento argentino una vez ejecutados AlmaSADI y AlmaGBA.

Para Moore, el diseño de ambas convocatorias incorporó incentivos adecuados para acelerar la conexión de las instalaciones. Sin embargo, **fuera de los procesos licitatorios todavía queda pendiente desarrollar un marco que permita aprovechar económicamente las distintas prestaciones** que puede ofrecer el almacenamiento, especialmente en proyectos híbridos.

La situación argentina presenta además diferencias respecto a otros mercados latinoamericanos. Mientras en países como Chile las baterías han ganado terreno como respuesta al vertimiento de energía renovable, **AlmaSADI surgió principalmente como una respuesta de corto plazo para reducir la vulnerabilidad del sistema**, en un contexto marcado por años de insuficiente inversión en infraestructura de transmisión.

Para 360 Energy, las baterías representan además una herramienta para seguir ampliando la penetración renovable ante **las limitaciones de las redes de transporte**. La compañía seleccionó para AlmaSADI nodos vinculados a zonas donde ya cuenta con activos solares, buscando aprovechar terrenos propios, cercanía a la infraestructura y sinergias en la conexión.

“ Un paso casi obligado para seguir con esa transición es entrar en las baterías ”, sostuvo Alagia, aunque reconoció que el almacenamiento funciona también como una solución de corto plazo frente a determinados cuellos de botella de la red.

Los adjudicatarios ven, sin embargo, oportunidades que van más allá de los sistemas standalone contratados por CAMMESA. **El autoconsumo industrial, la hibridación con generación solar, la gestión de potencia y los servicios para grandes usuarios** aparecen como posibles vías para ampliar el mercado.

Intermepro considera que los **modelos BESS destinados al segmento comercial e industrial** pueden evolucionar hacia esquemas en los que un tercero financie la instalación utilizando como respaldo el flujo de pagos del propio consumidor, de manera similar a la lógica de un PPA. Según Kolonski, para

determinados consumidores industriales estos sistemas pueden alcanzar **periodos de recuperación de la inversión de tres años o menos** , dependiendo de las características de cada caso.

AlmaSADI, primer banco de pruebas a gran escala

El despliegue de los proyectos adjudicados servirá ahora para comprobar hasta qué punto el mercado argentino puede convertir el fuerte interés mostrado durante la licitación en instalaciones efectivamente operativas.

La convocatoria recibió **8.338 MW de ofertas para terminar adjudicando 700,5 MW** y llevó los precios a niveles que sorprendieron incluso a actores del propio sector. La competencia permitió reducir los valores, pero trasladó ahora a los desarrolladores la presión de **ejecutar rápidamente proyectos con estructuras económicas ajustadas** .

Aluar, 360 Energy, Solar DQD e Intermepro coincidieron durante Energyyear Argentina en que las convocatorias han permitido activar el mercado y comenzar a construir experiencia local en almacenamiento. El siguiente desafío será demostrar que **financiación, importaciones, logística y regulación pueden avanzar al mismo ritmo que los calendarios de construcción** .

Con los primeros proyectos apuntando ya a 2027, AlmaSADI entra así en una etapa distinta a la que comenzó con la competencia por conseguir capacidad: **la carrera pasa ahora por conseguir que esos megavatios lleguen efectivamente a la red** .

Comentarios

Sé el primero en comentar...

Deja tu comentario