ma news

ARGENTINA / PARAGUAY

ma	**VACA MUERTA AND ARGENTINE MINING HOW ARE MAJOR INVESTMENTS FINANCED? ARE OUR COMPANIES READY FOR THE CHALLENGE?**		
	NEW-CML-INF-012	Page: 1 of 15	07/11/2026

All information contained in this document has been prepared by **marceloalais®**.
Reproduction or copying, in whole or in part, is permitted.
To unsubscribe from ma news, please email unsubscribe@marceloalais.com

Introduction: natural resources do not develop themselves / Banks: necessary, but not sufficient / RIGI: who finances the CAPEX of approved projects? / Argentina: are you ready? / Conclusions: everything is interconnected

1. INTRODUCTION — NATURAL RESOURCES DO NOT DEVELOP THEMSELVES

Argentina has oil, gas, lithium and copper resources whose development requires investment in exploration, production, processing, infrastructure and transportation.

The existence of these resources does not guarantee the economic viability of projects or the availability of the capital required to execute them. Investment decisions depend on technical, commercial, financial and regulatory conditions, as well as the risks each participant is prepared to assume.

Therefore, when examining announced investments in Vaca Muerta and Argentine mining, it is essential to distinguish projects under assessment, approved investment decisions, committed financing and works actually executed.

We must also ask to what extent these investments can become contracts for Argentine companies.

Technical capability is necessary, but not always sufficient: financial, contractual and organisational requirements may determine which companies are able to participate.

There is a distance between announcing an investment and executing it that cannot be bridged by statements alone.

It takes engineering, capital, contracts and decisions.



Vaca Muerta, Neuquén, Argentina. Source: YPF.

Reconquista 616 Piso 1º
C1003ABN - CABA

info@marceloalais.com
marceloalais.com

marcelo alais

2. BANKS: NECESSARY, BUT NOT SUFFICIENT

Banks finance major energy, mining and infrastructure projects through direct loans, syndicated credit facilities and other financial structures.

Their involvement depends both on the characteristics of the investment and on the risks they are willing to assume.

Credit decisions require assessing the borrower's repayment capacity, expected sources of debt service, contractual commitments and available collateral.

In project finance, the cash flows expected to be generated by the investment itself are particularly important.

Tenors matter as well.

During construction, funding is required before a project begins generating revenue. Delays, cost overruns and changes in commercial conditions may alter financing needs and future repayment capacity.



Vaca Muerta Oil Sur (VMOS), Río Negro, Argentina. Source: YPF.

The assessment does not end with the project.

International banks also consider the conditions of the country in which an investment is made: legal certainty, contract enforcement, regulatory and tax stability, institutional performance, access to foreign currency and the ability to transfer funds abroad.

These factors may affect credit availability, cost, currency, tenor, collateral and disbursement conditions.

Their impact varies by transaction: an export project earning US dollars does not face the same risks as one generating revenue in local currency.

When financing needs or risks exceed what a single institution is willing to assume, several banks may participate through syndicated loans.

Multilateral institutions and export credit agencies can complement these structures through specific instruments.

Bank debt, in turn, is only one part of the financing structure and must be consistent with shareholders' equity contributions and other sources of funds.

Banks can provide financing.

They cannot replace the conditions required for an investment to materialise.

Reconquista 616 Piso 1º
C1003ABN - CABA

info@marceloalais.com
marceloalais.com

marcelo alais

3. RIGI: WHO FINANCES THE CAPEX OF APPROVED PROJECTS?

The 21 Oil & Gas and Mining projects examined, whose admission to RIGI has been approved, represent planned investments of USD 71,089 million, based on the amounts published in the monitoring records consulted. These figures do not represent disbursements or contracted financing and may cover different investment horizons.

Who provides the capital needed to finance them?

International banks, multilateral lending institutions, capital markets and company shareholders.

A combination of equity and debt whose respective shares vary according to each project's characteristics.

There is, however, a fundamental difference between committing to an investment and having the resources to execute it: planned capital expenditure (CAPEX) does not equal contracted financing, and contracted financing does not necessarily represent funds disbursed.

The following tables show the distribution of planned investment and the sources of financing that could be identified.

Methodological note: Southern Energy S.A. reports investment of USD 6,878 million, of which USD 2,825 million qualifies as eligible investment under Resolution 559/2025. The USD 15,156 million shown in the table relates to a broader investment scope, whose reconciliation with that resolution has not been documented. San Matías Pipeline (Resolution 873/2026; USD 1,300 million) is a legally separate project. This does not, in itself, rule out potential economic overlap between the amounts considered.

Oil & Gas

SEGMENT	PROJECT	CAPEX USD M	COMPANY
Upstream	Bajo del Choique–La Invernada	12,240.0	Pluspetrol / GyP
Upstream	Los Toldos II Este	6,432.0	Tecpetrol / GyP
Upstream	Rincón de Aranda	4,522.0	Pampa Energía
Midstream	VMOS	2,900.0	VMOS S.A.
Midstream	San Matías Pipeline	1,300.0	San Matías Pipeline
Midstream	Mega Expansion	365.4	Compañía Mega
Midstream	Perito Moreno Gas Pipeline	550.0	TGS
Downstream	Southern Energy FLNG	15,156.0	Southern Energy S.A.
	TOTAL OIL & GAS	**43,465.4**	

Achilles GLOBAL ENERGY ACCREDITED SILVER SUPPLIER

Reconquista 616 Piso 1°
C1003ABN - CABA

info@marceloalais.com
marceloalais.com

COMPANY	IDENTIFIED FINANCING	NOTES
Pluspetrol / GyP	Corporate notes; no documented exclusive allocation.	Class 6 notes for USD 167.4 M, also allocated to La Calera.
Tecpetrol / GyP	Corporate notes and debt; no documented exclusive allocation.	Class 10 notes totalling USD 850 M, including a USD 450 M tap issue.
Pampa Energía	Corporate notes and loans; no documented exclusive allocation.	Approximately USD 358 M in notes and USD 34.1 M in corporate bank loans.
VMOS S.A.	USD 2,000 M project-specific loan and USD 233.7 M in notes.	USD 1,628 M drawn under the loan as of 30 September 2026, according to the information provided.
San Matías Pipeline	USD 900 M project-specific syndicated loan.	Seven-year term, including three years of grace. Reported rate: SOFR + 4.25%.
Compañía Mega	No quantified project-specific financing identified.	Class 1 notes issued for USD 59.556688 M in July 2025. Exclusive allocation to the RIGI project has not been documented.
TGS	USD 178 M in TGS corporate bank financing; project-specific allocation not documented.	RIGI Resolution 676/2026. Corporate financing must not be equated with project-specific debt.
Southern Energy S.A.	USD 125 M loan provided by Bladex.	Financing separate from the San Matías Pipeline loan.

Mining

SECTOR	PROJECT	PROVINCE	CAPEX USD M
Copper and gold	Vicuña	San Juan	9,737.0
Copper and gold	MARA Agua Rica	Catamarca	6,394.0
Copper and gold	Los Azules	San Juan	2,672.0
Copper and gold	PSJ Cobre Mendocino	Mendoza	891.0
Lithium	Rincón	Salta	2,744.0
Lithium	Cauchari-Olaroz Expansion	Jujuy	1,241.0
Lithium	Tres Quebradas	Catamarca	710.0
Lithium	Sal de Oro II	Salta / Catamarca	547.0
Lithium	Fénix 1B	Catamarca	531.0
Lithium	Hombre Muerto Oeste	Catamarca	292.0
Gold and silver	Diablillos	Salta / Catamarca	764.0
Gold and silver	Carbonatos Profundos	San Juan	665.0
Gold and silver	Veladero Fases 8 y 9	San Juan	436.0
	TOTAL MINING		**27,624.0**

PROJECT	IDENTIFIED FINANCING	NOTES
Vicuña	Lundin corporate credit facility of up to USD 4,500 M.	No documented exclusive allocation to the Vicuña project.
MARA Agua Rica	No quantified project-specific debt.	Unquantified corporate resources.
Los Azules	USD 240 M senior secured loan.	Future USD 2,400 M not yet contracted.
PSJ Cobre Mendocino	No identified construction loan.	RBC acted as adviser, not lender.
Rincón	USD 1,175 M.	IFC 400; EFA 275; JBIC 240; IDB 100; commercial banks 160.
Cauchari-Olaroz Expansion	USD 220 M: 170 M facility and 50 M for refinancing.	USD 50 M refinances existing debt.
Tres Quebradas	No documented project-specific loan.	RIGI-eligible amount: USD 594.136 M.
Sal de Oro II	USD 637 million identified financing structure.	Covers two plants; revolving facility.
Fénix 1B	No identified project-specific loan.	RIGI-eligible amount: USD 251.321494 M.
Hombre Muerto Oeste	AUD 40 million; USD 6 million advance	Advance not drawn. Do not convert currencies.
Diablillos	CAD 43.4 M and CAD 50 M	CAD 50 M — placement completed on 29 July 2026.
Carbonatos Profundos	No documented construction loan.	USD 3.6 M notes for Calicanto. Exclude.
Veladero Fases 8 y 9	No identified project-specific loan.	RIGI-eligible amount: USD 380.116 M

marcelo alais

Reconquista 616 Piso 1°
C1003ABN - CABA

info@marceloalais.com
marceloalais.com

marcelo alais

Financial institutions

PROJECT	INSTITUTION	ROLE
VMOS	Citi; Deutsche Bank; Itaú; JPMorgan; Santander.	Lead banks of the syndicated loan.
VMOS	Class 1 noteholders.	Holders of issued debt securities.
San Matías	Citi; JPMorgan; Itaú; Santander; BBVA Barclays; Bladex; ICBC; Bank of China.	Syndicate banks. Roles as documented.
Southern Energy	Bladex; institutional participants.	Bladex: sole arranger and bookrunner.
Rincón	IFC; EFA; JBIC; IDB Invest; commercial banks.	Lenders. Partial JBIC guarantee covering commercial banks.
Los Azules	Sprott; Rob McEwen; others.	Secured loan.
Cauchari-Olaroz	Lenders not individually identified.	Minera Exar facilities.
Sal de Oro	IDB Invest; syndicated banks.	Direct lender and syndicate banks.
Mega	ICBC Argentina; Galicia; BBVA; Santander; others.	Class 1 note arrangers and placement agents. Their participation does not make them lenders.

PROJECT	USD MILLIONS	NOTES
VMOS	2,000.0	
VMOS	233.7	
San Matías	900.0	
Southern Energy	125.0	
Rincón	1,175.0	See note.
Los Azules	240.0	Société Générale acted only as adviser.
Cauchari-Olaroz	220.0	50 refinances existing debt.
Sal de Oro	637.0	
Mega	59.56	Project-specific allocation to the RIGI project not documented.

Note:
The amounts relate to publicly identified financial transactions with different structures, purposes and stages of execution. They do not necessarily represent disbursed funds or financing exclusively allocated to the CAPEX of projects approved under RIGI.
Refinancing transactions and facilities covering several projects are identified separately to avoid double counting.
Rio Tinto: Financing package of USD 1,175 million, according to official releases by Rio Tinto and participating institutions. This amount represents announced financing and does not establish that it has been fully disbursed.

Reconquista 616 Piso 1°
C1003ABN - CABA

info@marceloalais.com
marceloalais.com

4. ARGENTINA: ARE YOU READY?

The Challenge of Profitable Growth

Which companies will capture these business opportunities? Which have the capital, execution capabilities, profit margins, and competent leadership needed to succeed? And which are prepared to grow without compromising their financial strength?

Argentina has oil, gas, lithium and copper.

It has professionals, experienced companies and an industrial history that did not begin with the discovery of Vaca Muerta or international interest in its mineral resources.

It also has difficulties it has known for decades and has yet to resolve.

The question is unavoidable:

Are we prepared to turn our natural resources into investment, production, exports and sustained development?

It is not merely a matter of obtaining financing.

Banks can lend, shareholders can contribute equity, and international companies can commit billions in investment.

But then the projects must be built, and building requires far more than money.

One country, different jurisdictions and shared responsibilities

Major projects are not developed from a desk in the Autonomous City of Buenos Aires.

They are carried out in specific territories, with provincial and municipal authorities, infrastructure that may or may not exist, communities, suppliers and workers.

The Constitution recognises the provinces' original ownership of the natural resources within their territories.

But developing those resources also depends on national decisions, legislation, infrastructure crossing jurisdictional boundaries and macroeconomic conditions.

Responsibilities are distributed, and so are the consequences.

A province may promote a mining investment only to discover that it needs infrastructure works beyond its budgetary capacity.

A municipality may experience extraordinary economic activity without having the services needed to support it.

And a company may secure every permit required to develop a project yet still lack adequate roads, power, water or logistics capacity.

Who coordinates? Who finances? Who executes? Who is accountable when works are not delivered on time?

Natural resources may belong to a province, but their development requires a country that works.

Reconquista 616 Piso 1º
C1003ABN - CABA

info@marceloalais.com
marceloalais.com

marcelo alais

Competing among jurisdictions to attract investment is not enough. Agreements are also needed to sustain it.

Governments change. Investments endure.

A mining or energy operation may require years of studies and construction, followed by decades of operation.
During that time, presidents, governors, legislators and regulators will change. That is normal in a democracy.

What should not be normal is having to reconsider an investment's essential conditions whenever an administration changes.

Argentina has a history that explains why this concern features prominently in international lenders' decisions.

Successive changes in oil policy, the cancellation of contracts in the 1960s, changes in public and private ownership of YPF and the expropriation of a controlling interest in 2012 are part of that history.

So are the episodes of sovereign debt default in 2001, 2014 and 2020, although their causes and circumstances differed.

This is not to suggest that those decisions were equivalent or to debate here the political reasons behind them.

It is about understanding that precedents matter.

Investors assess not only the project before them but also the historical conduct of the country in which they intend to commit capital.

The Incentive Regime for Large Investments (RIGI) seeks to provide greater certainty through incentives and stability guarantees for qualifying projects.

It is an important tool.

But a tool should not be mistaken for a complete solution.

Achilles GLOBAL ENERGY ACCREDITED SILVER SUPPLIER

A law may establish guarantees for thirty years. Confidence that those guarantees will be honoured, however, is built through institutions capable of respecting commitments, managing differences and upholding rules even when authorities change.

True legal certainty is demonstrated when honouring a commitment no longer depends on who is in office.

Infrastructure: the cost of what is missing

Suppose a company identifies an economically attractive deposit, has the technology and finds interested investors.

But the access road cannot carry heavy equipment. The electricity grid is inadequate. There is insufficient logistics capacity to move production.

The project still has natural resources. What it begins to lose is competitiveness.

The alternatives are not free: build dedicated infrastructure, share investments with third parties, develop temporary solutions, revise the engineering or postpone execution.

Reconquista 616 Piso 1º
C1003ABN - CABA

info@marceloalais.com
marceloalais.com

marcelo alais

Every decision has consequences for capital expenditure (CAPEX), operating costs, schedules and profitability.
A complementary work may change the internal rate of return (IRR) or reduce net present value (NPV).
A delay may increase interest during construction and defer expected revenue.

And the problem does not end at the mine or field gate.

Production needs roads, railways, pipelines, processing facilities, ports and services capable of connecting resources to markets.

Competitive production is of little use if transportation is not competitive.

Infrastructure is not a secondary consequence of investment. In many cases, it is a prerequisite for investment to take place.

The State must also be prepared

Institutional readiness is not just about laws.

It means agencies capable of assessing projects, administering permits, coordinating jurisdictions, supervising obligations and resolving problems within reasonable timeframes.

An administrative procedure can be demanding and efficient at the same time. Rigour should not be confused with indefinite delays.

The same applies to environmental and social requirements.

Water, safety, working conditions, environmental protection and relations with communities are substantive matters. They must be studied, managed and verified.

They do not disappear because a project promises billions in exports.

Nor should they be reduced to formalities that no one monitors after authorisation is granted.

The standards applied by international financial institutions, such as the International Finance Corporation (IFC), show that these matters form part of major investment risk assessments.

A prepared State is neither one that approves everything nor one that delays everything. It knows how to assess, decide, monitor and honour its commitments.

That requires technical capacity, institutional coordination and administrative continuity.

Achilles GLOBAL ENERGY ACCREDITED SILVER SUPPLIER

Reconquista 616 Piso 1º
C1003ABN - CABA

info@marceloalais.com
marceloalais.com

marcelo alais

Argentine companies: do we want to participate, or are we prepared to compete?

Another issue emerges here, often overlooked amid the announcements.

When an international company announces an investment worth billions of dollars, many Argentine companies see a commercial opportunity.

And understandably so.

But an announced investment is not a tender invitation. A tender does not guarantee an award. And winning a contract does not necessarily mean making a profit.
Major operators and their principal contractors may require verifiable track records, management systems, financial capacity, guarantees, insurance, regulatory compliance and safety procedures appropriate to the activity.

A construction company with decades of public works experience may have equipment, engineers and skilled personnel.

Yet entering oil, gas or mining may require adapting processes, certifications, contractual structures and control mechanisms.

Changing a corporate presentation and adding three photographs of an oilfield is not enough.
A company does not become an Oil & Gas or mining supplier merely by announcing that intention. It must demonstrate that it can operate in those sectors.

And that preparation costs money.

The contract may arrive before the money

Imagine an Argentine company that wins a major construction contract.

It must mobilise equipment, hire personnel, purchase materials, provide guarantees and finance expenses before receiving its first progress payments.

If the contract provides insufficient advances, lengthy payment terms or inadequate price-adjustment provisions, the award may become a financial problem.

The company needs working capital.

It may use bank credit lines, leasing, guarantees from mutual guarantee companies, shareholder contributions or other structures. But those instruments have costs, requirements and limits.

Major clients will not necessarily change their terms to accommodate each supplier's financial position.

Therefore, before submitting a bid, companies should answer some uncomfortable questions.

Can we finance mobilisation? Can we withstand delays? What happens if costs rise? What guarantees must we provide? How much of our own capital will be committed? What if the client changes the schedule?

Winning a tender without studying its consequences can be far more dangerous than losing it.

There are contracts a company should have the capacity to decline.

Not for lack of ambition, but out of responsibility.

Reconquista 616 Piso 1º
C1003ABN - CABA

info@marceloalais.com
marceloalais.com

marcelo alais

Opportunity will not wait for us to finish preparing

Major investments generate contracting chains long before equipment appears on site.

Developers study technology options, define procurement packages, assess suppliers, analyse risks and negotiate commercial and financial terms.

By the time a tender is issued, many of those decisions may already be well advanced.
Argentine companies wishing to participate should anticipate: study the projects, understand sector requirements, consider partnerships, strengthen their balance sheets and prepare their operating structures.

Provinces, business chambers, universities and financial institutions also have a role to play.

Training specialist personnel, developing suppliers, providing access to credit and coordinating complementary investments are all part of that preparation.

Nor is it enough simply to demand local participation.

Being Argentine may be an advantage for a company. It is no substitute for competitiveness.

If we want a significant share of investment to translate into contracts for domestic suppliers, we must create the conditions for them to compete.

This is not about promising them business.

It is about giving them the tools to compete for it.

Are we prepared?

Accumulated experience alone, however, is not enough to respond to investments of this scale and complexity.

The question is not whether all companies are prepared, but which can compete, for which contracts and under what conditions.

Some provinces have experience in extractive industries, while others need to strengthen their infrastructure and institutional capabilities.

Some projects are moving forward; the viability of others still depends on financial, technical or commercial conditions that have not yet been resolved.

Readiness is uneven. So are opportunities.

But there is a difference between recognising our limitations and resigning ourselves to them.

Argentina can develop its natural resources.

The question is how much of that potential it can turn into sustainable economic activity, how much participation its companies will secure and what benefits will remain in the country.

The world is under no obligation to wait for Argentina to get ready.

Investors compare projects, countries, risks and returns.

Major international buyers seek reliable supply.

Reconquista 616 Piso 1°
C1003ABN - CABA

info@marceloalais.com
marceloalais.com

Companies compete for contracts at home and abroad.

Our resources will remain here.

Commercial opportunities may not.
The question is not merely whether we have oil, gas, lithium and copper.

The question is whether we will have the institutional capacity, infrastructure, financing and companies needed to turn them into sustainable development.

Argentina: are you ready?



Rincón Project, Salta, Argentina. Source: Rio Tinto.

Reconquista 616 Piso 1º
C1003ABN - CABA

info@marceloalais.com
marceloalais.com

marcelo alais

5. CONCLUSIONS — EVERYTHING IS INTERCONNECTED

During the twentieth century, the Argentine State played a decisive role in developing the national energy industry.

The establishment of YPF in 1922, the development of Gas del Estado and the construction of the Comodoro Rivadavia–Buenos Aires gas pipeline, inaugurated in 1949, are part of that history.

Times have changed.

Technologies, markets, capital requirements and financing structures now impose new demands.

Today, YPF plays a central role as the principal corporate driver of oil development in Vaca Muerta, alongside other companies and investors.

Mining, meanwhile, presents its own opportunities and challenges, with different projects, participants and financing structures.

The USD 71,089 million associated with the 21 projects examined represents planned investment under the methodology described, not financing actually secured or disbursed.

Whether these investments materialise will depend on investment decisions, funds actually available and the conditions of each project.

None of these investments is developed in isolation.

Financial, business and institutional decisions are linked to engineering, contracts, infrastructure, schedules and the capacity to execute.

History does not guarantee present-day results.

Nor does it replace the preparation, financing and execution required by today's projects.

Argentina has done it before.

Today it has a new opportunity!

The challenge is to turn accumulated experience and existing capabilities into investments that are executed, commitments that are honoured and projects that generate lasting value.

Major investments extend beyond those who promote and execute them.

Their consequences affect companies, workers, communities and future generations.

Everything is interconnected.

Reconquista 616 Piso 1º
C1003ABN - CABA

info@marceloalais.com
marceloalais.com

Sources:

Argentine Government and official records

Ministerio de Economía / RIGI	https://www.argentina.gob.ar/economia/rigi
Boletín Oficial de la República Argentina	https://www.boletinoficial.gob.ar/
Normativa nacional	https://www.argentina.gob.ar/normativa
Comisión Nacional de Valores (CNV)	https://www.cnv.gov.ar/
Bolsas y Mercados Argentinos (BYMA)	https://www.byma.com.ar/
Securities and Exchange Commission (SEC)	https://www.sec.gov/

Oil and gas — companies and projects

YPF	https://www.ypf.com/
Pampa Energía / SEC financial statements as of 30 September 2026	https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1469395/000129281426005116/ex99-1.htm
Pluspetrol / Bajo del Choique / La Invernada	https://www.pluspetrol.com/
Tecpetrol / Los Toldos II Este	https://www.tecpetrol.com/
Pampa Energía / Rincón de Aranda	https://www.pampa.com/
Transportadora de Gas del Sur / Perito Moreno Gas Pipeline	https://www.tgs.com.ar/
Compañía Mega S.A. — Class 1 Notes (2025)	A3 Mercados — Registro de licitación BACS — Suplemento de precio
Southern Energy / Resolución RIGI 559/2025	Resolución 559/2025 — Boletín Oficial (05/05/2025)
Bladex / financiamiento Southern Energy	Bladex —Official press release (19/08/2026)

Mining — companies and projects

Vicuña	https://vicuna.com/
BHP / Vicuña	https://www.bhp.com/
Lundin Mining / Vicuña	https://lundinmining.com/
Glencore / MARA Agua Rica	https://www.glencore.com/
McEwen Copper / Los Azules	https://www.mcewencopper.com/
PSJ Cobre Mendocino	https://www.psjcobremendocino.com/
Rio Tinto / Rincón / Fénix	https://www.riotinto.com/
Lithium Argentina / Cauchari-Olaroz	https://www.lithium-argentina.com/
Zijin Mining / Tres Quebradas	https://www.zijinmining.com/
POSCO Holdings / Sal de Oro	https://www.posco-inc.com/
Galan Lithium / Hombre Muerto Oeste	https://www.galanlithium.com.au/
AbraSilver / Diablillos	https://www.abrasilver.com/
Aisa Group / Carbonatos Profundos	https://www.aisagroup.com/
Barrick / Veladero	https://www.barrick.com/
Shandong Gold / Veladero	https://www.sdhjgf.com.cn/

Banks and financing institutions

Citigroup	https://www.citigroup.com/
Deutsche Bank	https://www.db.com/
Itaú	https://www.itau.com.br/
JPMorgan Chase	https://www.jpmorganchase.com/
Santander	https://www.santander.com/
BBVA	https://www.bbva.com/
Barclays	https://home.barclays/
Bladex	https://www.bladex.com/
ICBC	https://www.icbc.com.cn/
Bank of China	https://www.boc.cn/en/
IFC / International Finance Corporation	https://www.ifc.org/
IDB Invest	https://idbinvest.org/
Japan Bank for International Cooperation (JBIC)	https://www.jbic.go.jp/en/
Export Finance Australia	https://www.exportfinance.gov.au/
Sprott	https://www.sprott.com/
Banco Galicia	https://www.galicia.ar/
Banco Provincia	https://www.bancoprovincia.com.ar/
Balanz	https://balanz.com/

marcelo alais

Reconquista 616 Piso 1º
C1003ABN - CABA

info@marceloalais.com
marceloalais.com

Transaction-specific primary financing documents

Rio Tinto / Rincón — USD 1,175 million financing package.	https://www.riotinto.com/news/releases/2026/rio-tinto-secures-1-175-billion-financing-package-for-rincon-lithium-project-in-argentina
IFC / Rincón	https://www.ifc.org/es/pressroom/2026/ifc-partners-with-rio-tinto-on-rinc-n-lithium-project
JBIC / Rincón	https://www.jbic.go.jp/en/information/press/press-2025/press_00181.html
IDB Invest / Sal de Oro	https://idbinvest.org/es/proyectos/sal-de-oro-apoyando-la-expansion-de-la-produccion-de-litio-en-argentina
McEwen / Los Azules, USD 240 million loan	https://www.mcewenmining.com/investor-relations/press-releases/press-release-details/2026/McEwen-Copper-Completes-US240-Million-Term-Loan-to-Advance-Los-Azules-Toward-Final-Investment-Decision/default.aspx
Lithium Argentina / USD 220 million loan	https://investors.lithium-argentina.com/news-releases/news-release-details/lithium-argentina-announces-220-million-new-debt-facilities
VMOS S.A. — USD 2,000.0 million syndicated loan	VMOS — official press releasel (08/07/2025)

Documentary criteria

RIGI: only government resolutions provided and official records.
Financial transactions: preferably regulatory filings and official releases by issuers and lenders.
A corporate website does not, by itself, substantiate a specific transaction.
Verification criterion: financing figures are checked against transaction-specific documents from issuers, lenders and regulatory records.

marcelo alais

Reconquista 616 Piso 1º
C1003ABN - CABA

info@marceloalais.com
marceloalais.com

ma news

ARGENTINA / PARAGUAY

ma	**VACA MUERTA Y LA MINERÍA ARGENTINA ¿CÓMO SE FINANCIAN LAS GRANDES INVERSIONES? ¿ESTÁN NUESTRAS EMPRESAS PREPARADAS PARA EL DESAFÍO?**		
	NEW-CML-INF-012	Pág.: 1 de 15	07/11/2026

Toda la información contenida en la presente documentación ha sido elaborada por **marceloalais®**.
Se permite su reproducción o copia, total o parcial.
Si no deseas recibir los **ma news** envíanos un email a unsubscribe@marceloalais.com

marcelo alais

Introducción: los recursos naturales no se desarrollan solos / Los bancos: necesarios, pero no suficientes / RIGI: ¿quién financia el CAPEX de los proyectos aprobados? / Argentina: ¿estás preparada? / Conclusiones: todo tiene que ver con todo

1. INTRODUCCIÓN — LOS RECURSOS NATURALES NO SE DESARROLLAN SOLOS

Argentina dispone de recursos de petróleo, gas, litio y cobre, cuyo desarrollo requiere inversiones en exploración, producción, procesamiento, infraestructura y transporte.

La existencia de esos recursos no garantiza la viabilidad económica de los proyectos ni la disponibilidad del capital necesario para ejecutarlos. Las decisiones de inversión dependen de condiciones técnicas, comerciales, financieras y regulatorias, así como de los riesgos que cada participante esté dispuesto a asumir.

Por eso, al examinar las inversiones anunciadas en Vaca Muerta y la minería argentina, resulta necesario distinguir entre proyectos en evaluación, decisiones de inversión aprobadas, financiamiento comprometido y obras efectivamente ejecutadas.

También corresponde preguntarse en qué medida esas inversiones pueden traducirse en contratos para empresas argentinas.

La capacidad técnica es necesaria, pero no siempre suficiente: las exigencias financieras, contractuales y organizacionales pueden determinar quiénes están en condiciones de participar.

Porque entre anunciar una inversión y ejecutarla hay una distancia que no se recorre con declaraciones.

Se hace con ingeniería, capital, contratos y decisiones.



Vaca Muerta, Neuquén, Argentina. Fuente: YPF.

Achilles GLOBAL ENERGY ACCREDITED SILVER SUPPLIER

Reconquista 616 Piso 1º
C1003ABN - CABA

info@marceloalais.com
marceloalais.com

marcelo alais

2. LOS BANCOS: NECESARIOS, PERO NO SUFICIENTES

Los bancos participan en el financiamiento de grandes proyectos de energía, minería e infraestructura mediante préstamos directos, créditos sindicados y otras estructuras financieras.

Su intervención depende tanto de las características de la inversión como de los riesgos que están dispuestos a asumir.

La decisión crediticia exige evaluar la capacidad de repago del deudor, las fuentes previstas para atender sus obligaciones, los compromisos contractuales y las garantías disponibles.

En el financiamiento de proyectos, adquieren especial relevancia los flujos de fondos que generará la propia inversión.

Los plazos también importan.

Durante la construcción se necesitan recursos antes de que el proyecto comience a producir ingresos. Las demoras, los sobrecostos y las variaciones de las condiciones comerciales pueden modificar las necesidades de financiamiento y la capacidad futura de repago.

La evaluación no termina en el proyecto.

Los bancos internacionales consideran también las condiciones del país donde se desarrolla la inversión: seguridad jurídica, cumplimiento de contratos, estabilidad regulatoria y tributaria, funcionamiento institucional, acceso a divisas y posibilidad de transferir fondos al exterior.

Estos factores pueden incidir en la disponibilidad del crédito, su costo, moneda, plazo, garantías y condiciones de desembolso.



Vaca Muerta Oil Sur (VMOS), Río Negro, Argentina. Fuente: YPF.

Su efecto depende de cada operación: no presenta los mismos riesgos un proyecto exportador con ingresos en dólares que otro cuyos ingresos se generan en moneda local.

Cuando las necesidades de financiamiento o los riesgos exceden lo que una entidad está dispuesta a asumir, varios bancos pueden participar mediante préstamos sindicados.

Los organismos multilaterales y las agencias de crédito a la exportación pueden complementar estas estructuras mediante instrumentos específicos.

La deuda bancaria, a su vez, constituye una parte de la estructura financiera y debe ser compatible con los aportes de capital de los accionistas y las demás fuentes de recursos.

Los bancos pueden aportar financiamiento.

No pueden sustituir las condiciones necesarias para que una inversión se concrete.

Reconquista 616 Piso 1º
C1003ABN - CABA

info@marceloalais.com
marceloalais.com

marcelo alais

3. RIGI: ¿QUIÉN FINANCIA EL CAPEX DE LOS PROYECTOS APROBADOS?

Los 21 proyectos de Oil & Gas y Minería examinados, con adhesión aprobada al RIGI, reúnen inversiones previstas por USD 71.089 millones, según los importes publicados en los registros de seguimiento consultados. Las cifras no equivalen a desembolsos ni a financiación contratada y pueden abarcar horizontes de inversión distintos.

¿Quién aporta el capital necesario para financiarlas?

Bancos internacionales, organismos multilaterales de crédito, mercados de capitales y accionistas de las compañías.

Una combinación de recursos propios y ajenos cuya participación varía según las características de cada emprendimiento.

Sin embargo, existe una diferencia fundamental entre comprometer una inversión y disponer de los recursos para ejecutarla: las inversiones de capital (CAPEX) previstas no equivalen a financiaciones contratadas, y estas tampoco representan necesariamente fondos desembolsados.

Los siguientes cuadros permiten observar cómo se distribuyen las inversiones y qué fuentes de financiación han podido identificarse.

Nota metodológica: Southern Energy S.A. registra una inversión de USD 6.878 millones, de los cuales USD 2.825 millones son computables, conforme a la Resolución 559/2025. El importe de USD 15.156 millones consignado en el cuadro corresponde a un alcance de inversión más amplio, cuya conciliación con dicha resolución no se encuentra acreditada documentalmente. San Matías Pipeline (Resolución 873/2026; USD 1.300 millones) constituye un proyecto jurídicamente independiente. Esta circunstancia no permite descartar, por sí sola, eventuales solapamientos económicos entre los importes considerados.

Oil & Gas

SECTOR	PROYECTO	CAPEX USD M	EMPRESA
Upstream	Bajo del Choique–La Invernada	12.240,0	Pluspetrol / GyP
Upstream	Los Toldos II Este	6.432,0	Tecpetrol / GyP
Upstream	Rincón de Aranda	4.522,0	Pampa Energía
Midstream	VMOS	2.900,0	VMOS S.A.
Midstream	San Matías Pipeline	1.300,0	San Matías Pipeline
Midstream	Ampliación Mega	365,4	Compañía Mega
Midstream	Gasoducto Perito Moreno	550,0	TGS
Downstream	Southern Energy FLNG	15.156,0	Southern Energy S.A.
	TOTAL OIL & GAS	**43.465,4**	

Achilles GLOBAL ENERGY ACCREDITED SILVER SUPPLIER

Reconquista 616 Piso 1º
C1003ABN - CABA

info@marceloalais.com
marceloalais.com

marcelo alais

EMPRESA	FINANCIACIÓN IDENTIFICADA	OBSERVACIONES
Pluspetrol / GyP	ON corporativas; sin asignación exclusiva acreditada.	ON Clase 6 por USD 167,4 M, destinada también a La Calera.
Tecpetrol / GyP	ON y deuda corporativa; sin asignación exclusiva acreditada.	ON Clase 10 por USD 850 M en total, incluida su ampliación de USD 450 M.
Pampa Energía	ON y préstamos corporativos; sin asignación exclusiva acreditada.	ON por aproximadamente USD 358 M y préstamos bancarios corporativos por USD 34,1 M.
VMOS S.A.	Préstamo específico de USD 2.000 M y ON por USD 233,7 M.	Desembolsos del préstamo por USD 1.628 M al 30/09/2026, según información aportada.
San Matías Pipeline	Préstamo sindicado específico de USD 900 M.	Plazo de siete años, con tres de gracia. Tasa publicada: SOFR + 4,25%.
Compañía Mega	Sin financiación específica cuantificada identificada.	ON Clase 1 emitida por USD 59,556688 M en julio de 2025. No está acreditada su aplicación exclusiva al proyecto RIGI.
TGS	Financiamiento bancario corporativo de TGS por USD 178 M; asignación específica al proyecto no acreditada.	Resolución RIGI 676/2026. No equiparar financiamiento corporativo con deuda específica del proyecto.
Southern Energy S.A.	Préstamo propio de Bladex por USD 125 M.	Financiación independiente del préstamo de San Matías Pipeline.

Minería

SECTOR	PROYECTO	PROVINCIA	CAPEX USD M	EMPRESA
Cobre y oro	Vicuña	San Juan	9.737	BHP / Lundin
Cobre y oro	MARA Agua Rica	Catamarca	6.394	Glencore
Cobre y oro	Los Azules	San Juan	2.672	McEwen Copper
Cobre y oro	PSJ Cobre Mendocino	Mendoza	891	Minera San Jorge
Litio	Rincón	Salta	2.744	Rio Tinto
Litio	Ampliación Cauchari-Olaroz	Jujuy	1.241	Minera Exar
Litio	Tres Quebradas	Catamarca	710	Liex / Zijin
Litio	Sal de Oro II	Salta / Catamarca	547	POSCO
Litio	Fénix 1B	Catamarca	531	Rio Tinto
Litio	Hombre Muerto Oeste	Catamarca	292	Galan Lithium
Oro y plata	Diablillos	Salta / Catamarca	764	AbraSilver
Oro y plata	Carbonatos Profundos	San Juan	665	Minas Argentinas / Aisa
Oro y plata	Veladero Fases 8 y 9	San Juan	436	Barrick / Shandong Gold
	TOTAL MINERIA		**27.624**	

PROYECTO	FINANCIACIÓN IDENTIFICADA	OBSERVACIONES
Vicuña	Línea corporativa Lundin de hasta USD 4.500 M.	Sin asignación exclusiva acreditada al proyecto Vicuña.
MARA Agua Rica	Sin deuda específica cuantificada.	Recursos corporativos no cuantificados.
Los Azules	Préstamo senior garantizado USD 240 M.	USD 2.400 M futuros no contratados.
PSJ Cobre Mendocino	Sin crédito de construcción identificado	RBC asesor, no prestamista.
Rincón	USD 1.175 M.	IFC 400; EFA 275; JBIC 240; BID 100; bancos 160.
Ampliación Cauchari-Olaroz	USD 220 M: 170 M de facilidad y 50 M destinados a refinanciación.	USD 50 M refinanciación deuda anterior.
Tres Quebradas	Sin préstamo específico acreditado.	Computable RIGI USD 594.136 M.
Sal de Oro II	USD 637 M de estructura identificada, hasta 700 M anunciados.	Abarca dos plantas, facilidad revolvente
Fénix 1B	Sin préstamo específico identificado	Computable RIGI 251.321494 M.
Hombre Muerto Oeste	AUD 20 M + AUD 40 M; anticipo USD 6 M no girado.	Anticipo no girado. No convertir monedas.
Diablillos	CAD 43,4 M y CAD 50 M.	CAD 50 M — colocación cerrada el 29/07/2026.
Carbonatos Profundos	Sin préstamo construcción acreditado.	ON USD 3.6 M para Calicanto. Excluir.
Veladero Fases 8 y 9	Sin préstamo específico identificado.	Computable RIG: USD 380,116 M.

Achilles GLOBAL ENERGY ACCREDITED SILVER SUPPLIER

Reconquista 616 Piso 1º
C1003ABN - CABA

info@marceloalais.com
marceloalais.com

marcelo alais

Entidades financieras

PROYECTO	INSTITUCIÓN	FUNCIÓN
VMOS	Citi; Deutsche; Itaú; JPM; Santander.	Bancos líderes del préstamo sindicado.
VMOS	Inversores ON Clase 1.	Tenedores de deuda emitida.
San Matías	Citi; JPM; Itaú; Santander; BBVA Barclays; Bladex; ICBC; Bank of China.	Bancos del sindicato. Funciones según documentación.
Southern Energy	Bladex. Participantes institucionales.	Bladex. Organizador exclusivo y bookrunner.
Rincón	IFC; EFA; JBIC; BID Invest; bancos comerciales.	Prestamista. Garantía parcial JBIC sobre bancos.
Los Azules	Sprott; Rob McEwen; otros.	Préstamo garantizado.
Cauchari - Olaroz	Prestamistas no individualizados.	Facilidades de Minera Exar.
Sal de Oro	BID Invest; Bancos sindicados.	Prestamista directo y bancos sindicados.
Mega	ICBC Argentina. Galicia. BBVA. Santander. Otros.	Organizadores y colocadores de ON Clase 1. No son prestamistas por esa participación.

PROYECTO	USD MILL	OBSERVACIONES
VMOS	2.000,00	
VMOS	233,70	
San Matías	900,00	
Southern Energy	125,00	
Rincón	1.175,00	Ver Nota.
Los Azules	240,00	Société Générale solo asesor.
Cauchari - Olaroz	220,00	50 refinancia deuda previa.
Sal de Oro	637,00	
Mega	59,56	Aplicación específica al proyecto RIGI no acreditada.

Nota:
Los importes corresponden a operaciones financieras identificadas públicamente, con diferentes estructuras, destinos y grados de ejecución.
No representan necesariamente fondos desembolsados ni financiación exclusiva del CAPEX de los proyectos aprobados bajo el RIGI.
Las operaciones de refinanciación y las facilidades destinadas a varios proyectos se identifican separadamente para evitar duplicaciones.
Río Tinto: Paquete de financiamiento por USD 1.175 millones, conforme a los comunicados oficiales de Rio Tinto y las entidades participantes. El importe corresponde al financiamiento anunciado y no acredita su desembolso íntegro.

Achilles GLOBAL ENERGY ACCREDITED SILVER SUPPLIER

Reconquista 616 Piso 1º
C1003ABN - CABA

info@marceloalais.com
marceloalais.com

marcelo alais

4. ARGENTINA: ¿ESTÁS PREPARADA?

El desafío de crecer con rentabilidad

¿Qué empresas van a capturar esos negocios? ¿Cuáles cuentan con el capital, la capacidad de ejecución, los márgenes y una dirección competente para hacerlo? ¿Y cuáles están preparadas para crecer sin comprometer su solidez financiera?

Argentina posee petróleo, gas, litio y cobre.

Tiene profesionales, empresas con experiencia y una historia industrial que no comenzó con el descubrimiento de Vaca Muerta ni con el interés internacional por sus minerales.

También tiene dificultades que conoce desde hace décadas y que todavía no ha conseguido resolver.

La pregunta es inevitable:

¿Estamos preparados para transformar nuestros recursos naturales en inversiones, producción, exportaciones y desarrollo sostenido?

No se trata solamente de conseguir financiamiento.

Los bancos pueden prestar, los accionistas aportar capital y las compañías internacionales comprometer inversiones millonarias.

Pero después hay que construir y construir exige mucho más que dinero.

Un país, distintas jurisdicciones y responsabilidades compartidas

Los grandes proyectos no se desarrollan en un escritorio de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Se ejecutan en territorios concretos, con autoridades provinciales y municipales, infraestructura disponible —o inexistente—, comunidades, proveedores y trabajadores.

La Constitución reconoce a las provincias el dominio originario de los recursos naturales existentes en sus territorios.

Pero la explotación de esos recursos también depende de decisiones nacionales, legislación, infraestructura interjurisdiccional y condiciones macroeconómicas.

Las responsabilidades están distribuidas y las consecuencias también.

Una provincia puede promover una inversión minera y descubrir que necesita obras de infraestructura que exceden sus posibilidades presupuestarias.

Un municipio puede recibir una actividad económica extraordinaria sin disponer de servicios adecuados para acompañarla.

Y una empresa puede obtener todas las autorizaciones necesarias para desarrollar un proyecto y seguir sin contar con caminos, energía, agua o capacidad logística suficientes.

¿Quién coordina? ¿Quién financia? ¿Quién ejecuta? ¿Quién responde cuando las obras no llegan a tiempo?

Los recursos naturales pueden pertenecer a una provincia, pero su desarrollo exige un país que funcione.

Reconquista 616 Piso 1º
C1003ABN - CABA

info@marceloalais.com
marceloalais.com

marcelo alais

No alcanza con competir entre jurisdicciones para atraer inversiones. También es necesario construir acuerdos que permitan sostenerlas.

Los gobiernos cambian. Las inversiones permanecen.

Una explotación minera o energética puede requerir varios años de estudios y construcción, seguidos de décadas de operación.

En ese período cambiarán presidentes, gobernadores, legisladores y autoridades regulatorias. Es normal en una democracia.

Lo que no debería ser normal es que cada cambio de administración obligue a reconsiderar las condiciones esenciales de una inversión.

Argentina tiene antecedentes que explican por qué esta preocupación ocupa un lugar importante en las decisiones de los financiadores internacionales.

Las sucesivas modificaciones de su política petrolera, la anulación de contratos durante la década de 1960, las transformaciones en la participación estatal y privada de YPF y la expropiación de una participación mayoritaria en 2012 forman parte de esa historia.

También los episodios de incumplimiento de deuda soberana de 2001, 2014 y 2020, aunque sus causas y circunstancias hayan sido diferentes.

No se trata de afirmar que todas esas decisiones fueron equivalentes ni de discutir aquí las razones políticas que las motivaron.

Se trata de comprender que los antecedentes importan.

Un inversor no solamente evalúa el proyecto que tiene delante, también estudia el comportamiento histórico del país donde pretende comprometer su capital.

El Régimen de Incentivo para Grandes Inversiones (RIGI) intenta ofrecer mayor certidumbre mediante incentivos y garantías de estabilidad para los proyectos que cumplan sus condiciones.

Es una herramienta relevante.

Pero no confundamos una herramienta con la solución completa.

Una ley puede establecer garantías durante treinta años. La confianza en su cumplimiento, en cambio, se construye a través de instituciones capaces de respetar compromisos, administrar diferencias y sostener reglas aun cuando cambien las autoridades.

La verdadera seguridad jurídica se demuestra cuando cumplir un compromiso deja de depender de quién gobierna.

La infraestructura: el costo de lo que no está

Supongamos que una empresa identifica un yacimiento económicamente atractivo, dispone de tecnología y consigue inversores interesados.

Pero el camino de acceso no soporta el transporte de equipos pesados. La red eléctrica es insuficiente. No existe capacidad logística para movilizar la producción.

El proyecto sigue teniendo recursos naturales. Lo que empieza a perder es competitividad.

Reconquista 616 Piso 1º
C1003ABN - CABA

info@marceloalais.com
marceloalais.com

marcelo alais

Las alternativas no son gratuitas: construir infraestructura propia, compartir inversiones con terceros, desarrollar soluciones transitorias, modificar la ingeniería o postergar la ejecución.

Cada decisión tiene consecuencias sobre las inversiones de capital (CAPEX), los costos operativos, los plazos y la rentabilidad.
Una obra complementaria puede alterar la tasa interna de retorno (TIR) o reducir el valor actual neto (VAN). Un retraso puede aumentar los intereses durante la construcción y desplazar los ingresos previstos.

Y el problema no termina en la puerta del yacimiento.

La producción necesita rutas, ferrocarriles, ductos, instalaciones de procesamiento, puertos y servicios capaces de conectar el recurso con su mercado.

No sirve producir competitivamente si después no podemos transportar competitivamente.

La infraestructura no es una consecuencia secundaria de la inversión. En muchos casos, es una condición para que la inversión exista.

El Estado también debe estar preparado

Cuando hablamos de preparación institucional, no hablamos solamente de leyes.

Hablamos de organismos capaces de evaluar proyectos, administrar permisos, coordinar jurisdicciones, supervisar obligaciones y resolver problemas dentro de plazos razonables.

Un procedimiento administrativo puede ser exigente y, al mismo tiempo, eficiente. La rigurosidad no debería confundirse con demoras indefinidas.

Lo mismo ocurre con las exigencias ambientales y sociales.

El agua, la seguridad, las condiciones laborales, la protección ambiental y la relación con las comunidades son cuestiones sustantivas. Deben estudiarse, gestionarse y verificarse.

No desaparecen porque un proyecto prometa exportaciones millonarias.

Tampoco deberían quedar reducidas a trámites formales que nadie controla después de otorgada una autorización.

Los estándares utilizados por organismos financieros internacionales, como los de la Corporación Financiera Internacional (IFC), muestran que estas cuestiones forman parte de la evaluación de riesgos de las grandes inversiones.

Un Estado preparado no es el que autoriza todo ni el que demora todo. Es el que sabe evaluar, decidir, controlar y cumplir.

Y para eso necesita capacidad técnica, coordinación institucional y continuidad administrativa.

Achilles GLOBAL ENERGY ACCREDITED SILVER SUPPLIER

Reconquista 616 Piso 1º
C1003ABN - CABA

info@marceloalais.com
marceloalais.com

marcelo alais

Las empresas argentinas: ¿queremos participar o estamos preparados para competir?

Aquí aparece otra cuestión que suele perderse detrás de los anuncios.

Cuando una compañía internacional comunica una inversión de miles de millones de dólares, muchas empresas argentinas ven una oportunidad comercial.

Y es razonable.

Pero una inversión anunciada no equivale a una licitación convocada. Una licitación tampoco garantiza una adjudicación. Y obtener un contrato no significa necesariamente ganar dinero.
Las grandes operadoras y sus contratistas principales pueden exigir antecedentes verificables, sistemas de gestión, capacidad financiera, garantías, seguros, cumplimiento normativo y procedimientos de seguridad acordes con la actividad.

Una constructora con décadas de experiencia en obra pública puede disponer de maquinaria, ingenieros y personal capacitado.

Sin embargo, ingresar a petróleo, gas o minería puede exigirle adaptar procesos, certificaciones, estructuras contractuales y mecanismos de control.

No alcanza con cambiar la presentación comercial y agregar tres fotografías de un yacimiento.
Una empresa no se convierte en proveedora de Oil & Gas o minería porque decida anunciarlo. Tiene que demostrar que está en condiciones de trabajar allí.

Y esa preparación cuesta dinero.

El contrato puede llegar antes que el dinero

Imaginemos una empresa argentina que consigue adjudicarse una obra importante.

Deberá movilizar equipos, contratar personal, adquirir materiales, constituir garantías y financiar gastos antes de cobrar sus primeras certificaciones.

Si el contrato contempla anticipos insuficientes, plazos de pago prolongados o condiciones de ajuste inadecuadas, la adjudicación puede transformarse en un problema financiero.

La empresa necesita capital de trabajo.

Puede recurrir a líneas bancarias, leasing, garantías de sociedades de garantía recíproca, aportes de socios u otras estructuras. Pero esos instrumentos tienen costos, requisitos y límites.

Y los grandes contratantes no necesariamente modificarán sus condiciones para adaptarse a la situación financiera de cada proveedor.

Por eso, antes de presentar una oferta, conviene responder algunas preguntas incómodas.

¿Podemos financiar la movilización? ¿Tenemos capacidad para soportar demoras? ¿Qué sucede si aumentan los costos? ¿Qué garantías debemos constituir? ¿Cuánto capital propio quedará comprometido? ¿Qué ocurre si el cliente modifica el cronograma?

Ganar una licitación sin haber estudiado sus consecuencias puede ser bastante más peligroso que perderla.

Hay contratos que una empresa debería tener la capacidad de rechazar.

No por falta de ambición, sino por responsabilidad.

Reconquista 616 Piso 1º
C1003ABN - CABA

info@marceloalais.com
marceloalais.com

marcelo alais

La oportunidad no espera a que terminemos de prepararnos

Las grandes inversiones generan cadenas de contratación que comienzan mucho antes de que aparezcan las máquinas en el terreno.

Los desarrolladores estudian alternativas tecnológicas, definen paquetes de contratación, evalúan proveedores, analizan riesgos y negocian condiciones comerciales y financieras.

Cuando se publica una licitación, una parte importante de esas decisiones puede estar avanzada.
Las empresas argentinas que pretendan participar deberían anticiparse: estudiar los proyectos, comprender las exigencias del sector, evaluar asociaciones, fortalecer sus balances y preparar sus estructuras operativas.

También las provincias, las cámaras empresarias, las universidades y las instituciones financieras tienen un papel que cumplir.

La formación de personal especializado, el desarrollo de proveedores, la disponibilidad de crédito y la coordinación de inversiones complementarias no se improvisan cuando llega una orden de compra.

Y tampoco basta con reclamar participación local.

El origen argentino de una empresa puede ser una ventaja. No reemplaza su competitividad.

Si pretendemos que una porción significativa de las inversiones se transforme en contratos para proveedores nacionales, debemos crear las condiciones para que puedan competir en precio, calidad, seguridad, financiamiento y cumplimiento.

No se trata de prometerles negocios.

Se trata de darles herramientas para disputarlos.

¿Estamos preparados?

La experiencia acumulada, sin embargo, no basta por sí sola para responder a inversiones de esta escala y complejidad.

La pregunta no es si todas las empresas están preparadas, sino cuáles pueden competir, para qué contratos y bajo qué condiciones.

Hay provincias con experiencia en actividades extractivas y otras que necesitan fortalecer su infraestructura y sus capacidades institucionales.

Existen proyectos que avanzan y otros cuya viabilidad todavía depende de condiciones financieras, técnicas o comerciales que no están resueltas.

La preparación no es uniforme. Tampoco lo son las oportunidades.

Pero hay una diferencia entre reconocer nuestras limitaciones y resignarnos a ellas.

Argentina puede desarrollar sus recursos naturales.

La cuestión es cuánto de ese potencial conseguirá transformar en actividad económica sostenible, qué participación tendrán sus empresas y cuánto tiempo necesitará para hacerlo.

Porque el mundo no está obligado a esperar que Argentina se prepare.

Los inversores comparan proyectos, países, riesgos y rendimientos.

Reconquista 616 Piso 1º
C1003ABN - CABA

info@marceloalais.com
marceloalais.com

Los grandes compradores internacionales buscan abastecimiento confiable.

Las empresas compiten por contratos dentro y fuera de sus fronteras.

Nuestros recursos seguirán aquí.

Las oportunidades comerciales, no necesariamente.
La pregunta no es solamente si tenemos petróleo, gas, litio y cobre.

La pregunta es si tendremos la capacidad institucional, la infraestructura, el financiamiento y las empresas necesarias para convertirlos en desarrollo, aun cuando cambien los gobiernos y las condiciones internacionales.

Argentina: ¿estás preparada?



Proyecto Rincón, Salta, Argentina. Fuente: Rio Tinto.

Reconquista 616 Piso 1º
C1003ABN - CABA

info@marceloalais.com
marceloalais.com

marcelo alais

5. CONCLUSIONES — TODO TIENE QUE VER CON TODO

Durante el siglo XX, el Estado argentino desempeñó un papel decisivo en el desarrollo de la industria energética nacional.

La creación de YPF en 1922, el desarrollo de Gas del Estado y la construcción del gasoducto Comodoro Rivadavia–Buenos Aires, inaugurado en 1949, son antecedentes concretos de un país que supo organizar recursos, reunir conocimientos y ejecutar obras de gran magnitud.

Los tiempos son otros.

Las tecnologías, los mercados, las necesidades de capital y las modalidades de financiamiento plantean nuevas exigencias.

En la actualidad, YPF ocupa un lugar central como principal impulsora empresarial del desarrollo petrolero de Vaca Muerta, junto con otras compañías nacionales e internacionales.

La minería, por su parte, presenta oportunidades y desafíos propios, con diferentes proyectos, actores y estructuras de financiamiento.

Los USD 71.089 millones correspondientes a los 21 proyectos examinados expresan inversiones previstas según el criterio metodológico indicado en la sección 3; no constituyen ejecución ni financiación aseguradas.

Su materialización dependerá de las decisiones de inversión, los recursos efectivamente disponibles y las condiciones de cada proyecto.

Ninguna de estas inversiones se desarrolla de manera aislada.

Las decisiones financieras, empresariales e institucionales se relacionan con la ingeniería, los contratos, la infraestructura, los plazos de ejecución y las capacidades de quienes participan.

La historia no asegura los resultados del presente.

Tampoco sustituye las exigencias de preparación, financiamiento y ejecución que plantean los proyectos actuales.

Argentina ya lo hizo.

¡Hoy tiene una nueva oportunidad!

El desafío es convertir la experiencia acumulada y las capacidades existentes en inversiones que se ejecuten, compromisos que se cumplan y resultados que perduren.

Porque las grandes inversiones trascienden a quienes las impulsan y ejecutan.

Sus consecuencias alcanzan a las empresas, los trabajadores, las comunidades y las generaciones que vendrán.

Todo tiene que ver con todo.

Achilles GLOBAL ENERGY ACCREDITED SILVER SUPPLIER

Reconquista 616 Piso 1º
C1003ABN - CABA

info@marceloalais.com
marceloalais.com

Fuente:

Gobierno argentino y registros oficiales

Ministerio de Economía / RIGI	https://www.argentina.gob.ar/economia/rigi
Boletín Oficial de la República Argentina	https://www.boletinoficial.gob.ar/
Normativa nacional	https://www.argentina.gob.ar/normativa
Comisión Nacional de Valores (CNV)	https://www.cnv.gov.ar/
Bolsas y Mercados Argentinos (BYMA)	https://www.byma.com.ar/
Securities and Exchange Commission (SEC)	https://www.sec.gov/

Petróleo y gas — empresas y proyectos

YPF	https://www.ypf.com/
Pampa Energía / estados financieros SEC al 30/09/2026	https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1469395/000129281426005116/ex99-1.htm
Pluspetrol / Bajo del Choique / La Invernada	https://www.pluspetrol.com/
Tecpetrol / Los Toldos II Este	https://www.tecpetrol.com/
Pampa Energía / Rincón de Aranda	https://www.pampa.com/
Transportadora de Gas del Sur / Gasoducto Perito Moreno	https://www.tgs.com.ar/
Compañía Mega S.A. — ON Clase 1 (2025)	A3 Mercados — Registro de licitación BACS — Suplemento de precio
Southern Energy / Resolución RIGI 559/2025	Resolución 559/2025 — Boletín Oficial (05/05/2025)
Bladex / financiamiento Southern Energy	Bladex — comunicado oficial (19/08/2026)

Minería — empresas y proyectos

Vicuña	https://vicuna.com/
BHP / Vicuña	https://www.bhp.com/
Lundin Mining / Vicuña	https://lundinmining.com/
Glencore / MARA Agua Rica	https://www.glencore.com/
McEwen Copper / Los Azules	https://www.mcewencopper.com/
PSJ Cobre Mendocino	https://www.psjcobremendocino.com/
Rio Tinto / Rincón / Fénix	https://www.riotinto.com/
Lithium Argentina / Cauchari-Olaroz	https://www.lithium-argentina.com/
Zijin Mining / Tres Quebradas	https://www.zijinmining.com/
POSCO Holdings / Sal de Oro	https://www.posco-inc.com/
Galan Lithium / Hombre Muerto Oeste	https://www.galanlithium.com.au/
AbraSilver / Diablillos	https://www.abrasilver.com/
Aisa Group / Carbonatos Profundos	https://www.aisagroup.com/
Barrick / Veladero	https://www.barrick.com/
Shandong Gold / Veladero	https://www.sdhjgf.com.cn/

Bancos y organismos de financiación

Citigroup	https://www.citigroup.com/
Deutsche Bank	https://www.db.com/
Itaú	https://www.itau.com.br/
JPMorgan Chase	https://www.jpmorganchase.com/
Santander	https://www.santander.com/
BBVA	https://www.bbva.com/
Barclays	https://home.barclays/
Bladex	https://www.bladex.com/
ICBC	https://www.icbc.com.cn/
Bank of China	https://www.boc.cn/en/
IFC / International Finance Corporation	https://www.ifc.org/
BID Invest	https://idbinvest.org/
Japan Bank for International Cooperation (JBIC)	https://www.jbic.go.jp/en/
Export Finance Australia	https://www.exportfinance.gov.au/
Sprott	https://www.sprott.com/
Banco Galicia	https://www.galicia.ar/
Banco Provincia	https://www.bancoprovincia.com.ar/
Balanz	https://balanz.com/

marcelo alais

Reconquista 616 Piso 1º
C1003ABN - CABA

info@marceloalais.com
marceloalais.com

marcelo alais

Documentos primarios específicos de financiación

Rio Tinto / Rincón, paquete USD 1.175 millones	https://www.riotinto.com/news/releases/2026/rio-tinto-secures-1-175-billion-financing-package-for-rincon-lithium-project-in-argentina
IFC / Rincón	https://www.ifc.org/es/pressroom/2026/ifc-partners-with-rio-tinto-on-rinc-n-lithium-project
JBIC / Rincón	https://www.jbic.go.jp/en/information/press/press-2025/press_00181.html
BID Invest / Sal de Oro	https://idbinvest.org/es/proyectos/sal-de-oro-apoyando-la-expansion-de-la-produccion-de-litio-en-argentina
McEwen / Los Azules, préstamo USD 240 millones	https://www.mcewenmining.com/investor-relations/press-releases/press-release-details/2026/McEwen-Copper-Completes-US240-Million-Term-Loan-to-Advance-Los-Azules-Toward-Final-Investment-Decision/default.aspx
Lithium Argentina / facilidades USD 220 millones	https://investors.lithium-argentina.com/news-releases/news-release-details/lithium-argentina-announces-220-million-new-debt-facilities
VMOS S.A. — préstamo sindicado USD 2.000 millones	VMOS — comunicado oficial (08/07/2025)

Criterio documental

RIGI: únicamente resoluciones gubernamentales aportadas y registros oficiales.
Operaciones financieras: preferentemente documentos regulatorios, comunicados oficiales de emisores y prestamistas.
Sitio web institucional no equivale a acreditación de una operación específica.
Criterio de verificación: las cifras de financiación se contrastan con documentos específicos de emisores, prestamistas y registros regulatorios; los comunicados de operaciones no sustituyen los estados financieros posteriores.

Achilles GLOBAL ENERGY ACCREDITED SILVER SUPPLIER

Reconquista 616 Piso 1º
C1003ABN - CABA

info@marceloalais.com
marceloalais.com