



Naturgy 

Jornadas
Regionales

CONTRACTUALIZACIÓN DE LA DEMANDA, MERCADO A TÉRMINO Y TRANSICIÓN ENERGÉTICA

Mendoza 26 Jun 26

¿Quiénes somos?



Naturgy San Juan forma parte del grupo Naturgy que tiene +180 años de trayectoria en el sector energético de gas y electricidad.

El grupo Naturgy está presente en Argentina desde 1992 con el otorgamiento de la licencia de Naturgy BAN, y posteriormente con la incorporación de Naturgy NOA y San Juan



Grupo Naturgy



20
países



16 millones
de usuarios



6 Provincias

Buenos Aires | San Juan | Tucumán
Salta | Santiago del Estero | Jujuy



+2,5 millones

de usuarios en Argentina

+270 mil

usuarios en San Juan



+40 mil km

de redes de gas natural

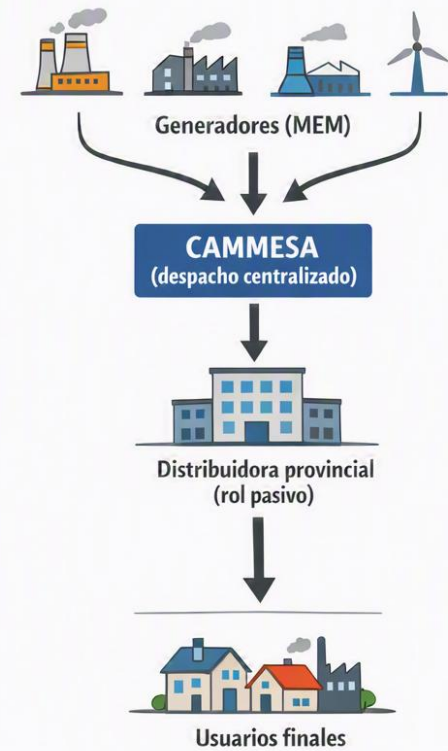


+11 mil km

de redes de EE

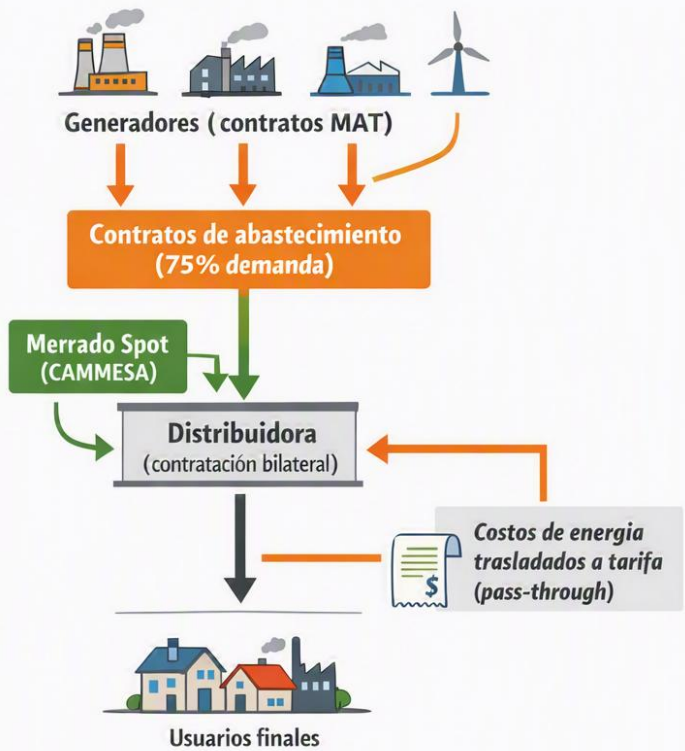
Nuevo Esquema de Abastecimiento

Esquema Centralizado (Antes)



CAMMESA asigna energía, fija precios en pesos y gestiona contratos

Esquema con Contratos (Decreto 450/2025)



DISTRIBUIDORA contrata en el MAT su demanda estacionalizada (>75%) + Spot, ¿precios en USD y trasladados en pesos?; riesgo de abastecimiento.

Nuevo Esquema de Abastecimiento



Desafíos

- Contractualización progresiva en el MAT de energía y potencia
 - demanda estacionalizada
 - Rol de Comercializadora para GUDI que lo soliciten
- Cartera diversificada y con plazos escalonados
- Desarrollo de nuevas capacidades comerciales y técnicas
- Desarrollo e implementación de sistemas de gestión especializados
- Reglas claras (Nación y Provincias) para el traslado a tarifa *pass through*



Riesgos

- Volatilidad económica e incertidumbre en marco regulatorio y jurídico
- Poder de contratación de la distribuidora según su tamaño y capacidad económico financiera – garantías-
- Gestión de Precio y volumen con los contratos de MAT a largo plazo
- Reglamentación de la operación de los usuarios generadores y el reconocimiento del costo de la energía entregada



Incentivos / Oportunidades

- Entrada de nuevos generadores zonales que permitan precios competitivos, eficiencia y mayor confiabilidad
- Reconocimiento de los mayores costos asociados a la gestión de los contratos de abastecimiento

1

2

3

Preparación y alineamiento regulatorio *Inmediato*

- Adecuar skills y recursos internos.
- Procurar la reglamentación pendiente de la Secretaría de Energía (condiciones de licitación, precios de referencia y reglas del MAT).
- Trabajar con el regulador provincial (EPRE) para definir el mecanismo del pass-through.

Implementación contractual bajo reglas en definición *Transición*

- Diseñar y ejecutar licitaciones competitivas a medida que la Secretaría de Energía publique la reglamentación.
- Adecuación provincial de la normativa (transparencia y criterios de adjudicación).
- Contemplar los plazos mínimos que necesitan los procesos de la Distribuidora en cumplimiento de las normas internas y de compliance
- Cerrar contratos de forma progresiva hasta cumplir la obligación normativa.

Operación en régimen *Post-transición*

- Gestionar el portafolio de contratos + spot como operador activo.
- Aplicar plenamente la reglamentación final de la Secretaría de Energía.
- Asegurar con el EPRE el pass-through integral y oportuno, evitando descalces financieros y garantizando neutralidad para la distribuidora.

Experiencia internacional del Grupo Naturgy

España y Panamá



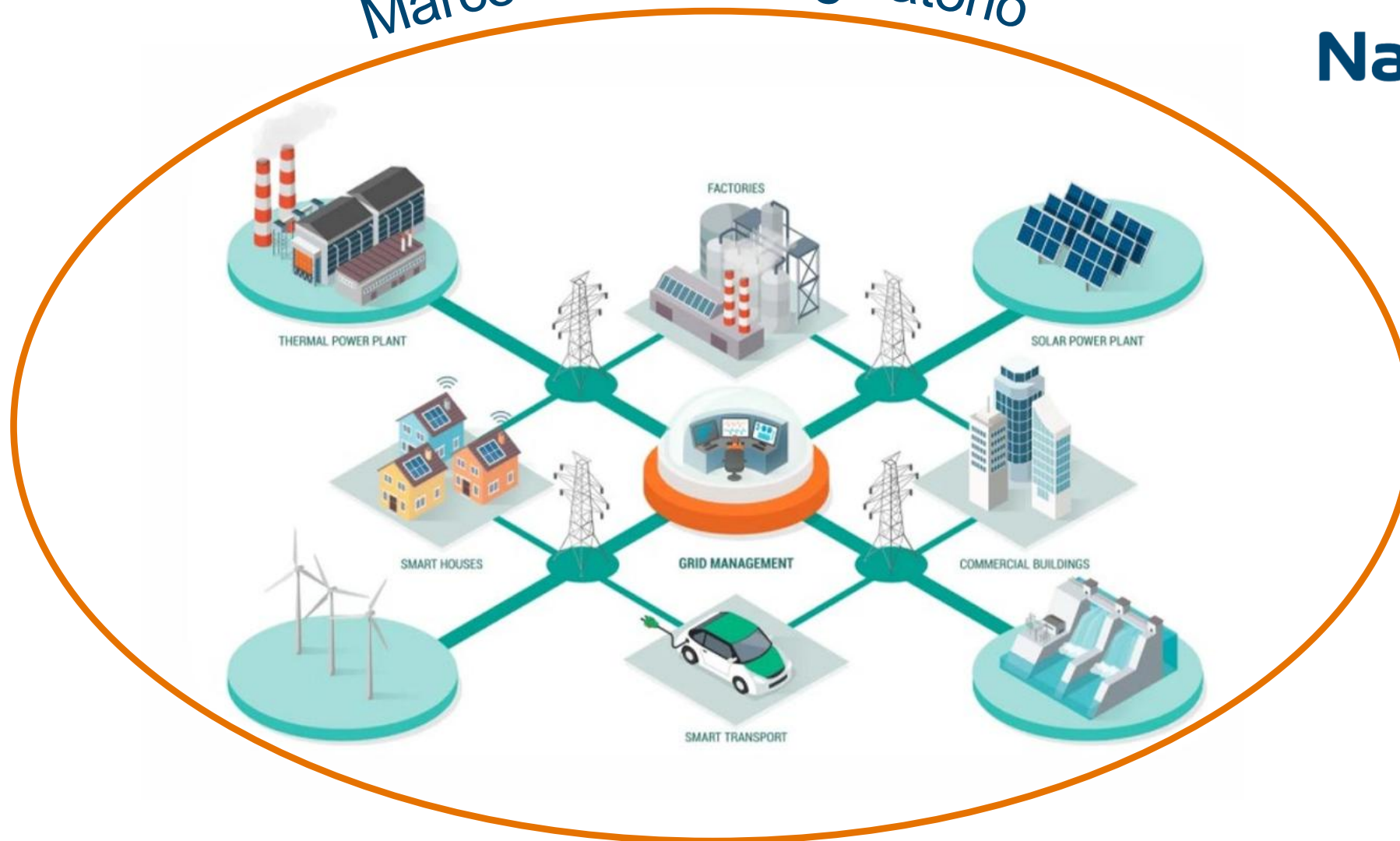
España

- Mercado maduro totalmente liberalizado y con operaciones horarias
- Desde 2009 los clientes eligen libremente su comercializadora de energía
- Los consumidores <10 kW pueden optar también por un precio regulado denominado PVPC (Precio Voluntario para el Pequeño Consumidor) de una comercializadora de referencia
- El costo de abastecimiento incluido en el PVPC, es un PPP (45% mercado spot + 55% contratos a término gestionados por el operador del mercado)
- El coste de producción se publica el día previo, hora a hora, y se traslada a la demanda
- Problema actual → ajustes de precios ex post ante volatilidades de precios



Panamá

- El operador del mercado, junto con la Secretaría Nacional de Energía, realiza licitaciones competitivas
- Los contratos de mediano y largo plazo cubren la demanda cautiva y el mercado spot cubre las diferencias
- Adjudicados los procesos, se suscriben contratos entre generadores y distribuidores
- Los costos de compra, incluido el mercado spot, se reconocen en tarifa, sin impacto para el Distribuidor.



El negocio de distribución está cambiando estructuralmente. El DSO deja de ser sólo “operadora de red” para convertirse en gestora inteligente de un sistema energético complejo.



Gracias

Esta presentación es propiedad de Naturgy Energy Group, S.A.
Tanto su contenido como su diseño están destinados al uso exclusivo de su personal.

© Copyright Naturgy Energy Group, S.A.