

Costos Energéticos: El Factor que Puede Representar hasta el 40% de los Gastos Operativos Empresariales

□ agosto 26, 2025 □ Info Pymes



Fuente: @goodenergy_argentina – **Goodenergy demuestra cómo las empresas pueden blindar su estructura de costos fijando el precio energético por 25 años mientras las tarifas comerciales se disparan**

Para los dueños de empresas y CEOs argentinos, los números son contundentes: los costos energéticos pueden representar hasta el 40% de los gastos operativos totales, según datos de Grant Thornton. En sectores industriales intensivos en energía, este porcentaje puede ser aún mayor. Mientras las tarifas comerciales e industriales experimentaron aumentos del 431% entre febrero de 2024 y enero de 2025, las empresas que invirtieron en sistemas solares fijaron su costo energético por los próximos 25 años, transformando un gasto variable e impredecible en una inversión estratégica con retorno garantizado.

Cuando analizamos los datos, vemos que la energía solar no es solo una decisión sustentable, es una decisión de rentabilidad. Estamos hablando de empresas que logran reducir entre 20% y 90% de uno de sus principales costos operativos.

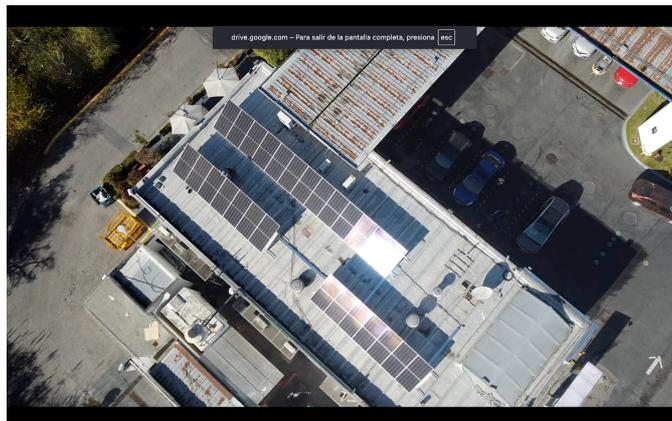
El Impacto Real

Dada la situación actual, para las empresas la gestión de costos energéticos se ha convertido en un factor crítico de competitividad. Datos de la Confederación General Empresaria de la República Argentina (CGERA) indican que solo el 28,4% de las pymes logró rentabilidad en el segundo trimestre de 2025, en gran parte debido al impacto de costos operativos que crecieron exponencialmente.

El costo eléctrico medio para las pequeñas y medianas empresas representa el 2,5% de su facturación bruta. Sin embargo, en sectores como manufactura, procesamiento de alimentos, o servicios intensivos en climatización, este porcentaje puede alcanzar del 8% al 12% de la facturación, convirtiendo cada aumento tarifario en un golpe directo al margen operativo.

Los números son claros: Un sistema de energía solar que antes

requería 10 años para recuperar la inversión, hoy se amortiza en 4 a 6 años, dependiendo del perfil de consumo y porcentaje de cobertura del proyecto. Esto significa que una empresa que invierte en un sistema solar hoy, recupera la inversión entre 4 a 6 años y tendrá 25 años de energía a un valor kW fijo.



Escalabilidad Financiera:

La energía solar se adapta a cualquier escala empresarial y estructura de costos. Desde pequeños comercios hasta grandes industrias con consumos y dependencia crítica de la red, los sistemas fotovoltaicos se dimensionan según el perfil específico de cada empresa.

Esta escalabilidad permite que cualquier empresa, independientemente de su tamaño, pueda acceder a los beneficios de la generación propia. Para los directores financieros, esto significa que pueden dimensionar la inversión según el flujo de caja disponible y escalar el sistema gradualmente conforme crezca la empresa.

Tecnología de Precisión para Maximizar el Retorno Financiero

Goodenergy, empresa B certificada con más de 14 años en el mercado de energía solar, ha desarrollado una metodología integral que combina análisis financiero detallado con tecnología de vanguardia para garantizar el máximo retorno de la inversión. La empresa utiliza un software de tecnología satelital que analiza con alta precisión la radiación solar específica de cada ubicación, considerando factores críticos como sombras, orientación y proyección anual para dimensionar el sistema óptimo.

Esta precisión técnica se traduce en beneficios económicos concretos. Los proyectos se complementan con equipos Solplanet, marca líder mundial en inversores y baterías que incluyen una aplicación de monitoreo en tiempo real. Esta tecnología permite a los directores financieros y gerentes de operaciones monitorear la generación energética, calcular ahorros en tiempo real y optimizar el aprovechamiento de cada kilovatio producido.

Tras diseñar cientos de soluciones para industrias, campos y hogares, Goodenergy ha identificado los errores más comunes que cometen las empresas al evaluar propuestas:

Cotizar a ciegas, sin conocer el consumo real: Basarse en suposiciones en lugar de un análisis detallado de las facturas

eléctricas y los patrones de consumo lleva a sistemas que no cubren la demanda o que están sobredimensionados.

La Oportunidad de la Generación Distribuida

Más allá de la autonomía, la Ley de Generación Distribuida (N° 27.424) abre una nueva oportunidad de negocio: permite a las empresas inyectar el excedente de energía a la red eléctrica y recibir una compensación económica por ello. No solo generan su propia energía, sino que pueden obtener un ingreso por el excedente de energía que no consumen.



Estructura de Costos Fijos vs Variables: La Ventaja Competitiva

Los beneficios son concretos, la energía solar representa una transformación fundamental en la estructura de costos. Mientras los competidores permanecen expuestos a la volatilidad tarifaria, las empresas con sistemas de energía solar aprovechan para transformar sus operaciones, y generar un impacto positivo de conciencia ambiental con costos energéticos predecibles.

Esta predictibilidad permite a los CEOs:

- Proyectar márgenes operativos con mayor precisión
- Fijar precios de productos y servicios con certeza de costos
- Mejorar la planificación financiera a largo plazo
- Incrementar la competitividad en licitaciones y contratos: actualmente las empresas de triple impacto tienen mejor visibilidad y competencia en el mercado.

La Decisión Estratégica que Define la Competitividad

La energía solar representa mucho más que una inversión en tecnología: es una decisión estratégica que define la competitividad a largo plazo. En un mercado donde los costos operativos determinan la supervivencia empresarial, la capacidad de fijar el costo energético por 25 años se convierte en una ventaja competitiva sostenible.

Goodenergy, operando bajo los principios del triple impacto económico, social y ambiental, continúa demostrando que la sustentabilidad y la rentabilidad son objetivos complementarios. Cada proyecto implementado contribuye a construir empresas más resilientes, eficientes y preparadas para competir en un mercado global cada vez más exigente. Siendo representante oficial de

Solplanet en Argentina garantiza la calidad de una marca líder en inversores y baterías que respalda la inversión

La pregunta ya no es si la energía solar es rentable, sino cuánto están dispuestos a seguir pagando por no tomar esta decisión estratégica que transforma costos variables en ventajas competitivas fijas.



Sobre Goodenergy y Solplanet

En Argentina, Solplanet y Goodenergy son socios estratégicos que colaboran activamente para impulsar el desarrollo del sector solar fotovoltaico en el país, combinando tecnología de vanguardia con una sólida presencia local.

Solplanet es un fabricante de inversores fotovoltaicos y sistemas de almacenamiento de energía, con sede en China y presencia en más de 65 países. En 2023, AISWEI/Solplanet ocupó el sexto lugar a nivel mundial en envíos de inversores fotovoltaicos, según S&P Global Commodity Insights. Además, un informe de Wood Mackenzie posiciona a AISWEI/Solplanet entre los diez principales fabricantes, incluyendo Europa y América Latina, con una destacada séptima posición en Brasil.

Goodenergy es una empresa B certificada con más de 14 años de experiencia en el mercado argentino, se especializa en soluciones solares diseñadas a medida para el sector corporativo. La empresa ofrece servicios integrales desde el asesoramiento técnico hasta la instalación y puesta en marcha.

Para obtener asesoramiento comunicarse con

Área Corporativa: proyectos@goodenergy.com.ar

Gerente General : Lic. Federico Gomez Casal

[...] nergético por 25 años mientras las tarifas comerciales se disparan Para los dueños de empresas y CEOs argentinos, los números son contundentes: los costos energéticos pueden representar hasta el 40% de los gastos operativos totales, según datos de Grant Thornton. En sectores industriales intensivos en energía, este porcentaje puede ser aún mayor. Mientras las tarifas comerciales e industriales experimentaron aumentos del 431% entre febrero de 2024 y enero de 2025, las empresas que invirtieron [...]

Fuente: @goodenergy_argentina – Goodenergy demuestra cómo las empresas pueden blindar su estructura de costos fijando el precio energético por 25 años mientras las tarifas comerciales se disparan Para los dueños de empresas y CEOs argentinos, los números son contundentes: los costos energéticos pueden representar hasta el 40% de los gastos operativos totales, según datos de Grant Thornton. En sectores industriales intensivos en energía, este porcentaje puede ser aún mayor. Mientras las tarifas comerciales e industriales experimentaron aumentos del 431% entre febrero de 2024 y enero de 2025, las empresas que invirtieron en sistemas solares fijaron su costo energético por los próximos 25 años, transformando un gasto variable e impredecible en una inversión estratégica con retorno garantizado.

Cuando analizamos los datos, vemos que la energía solar no es solo una decisión sustentable, es una decisión de rentabilidad. Estamos hablando de empresas que logran reducir entre 20% y 90% de uno de sus principales costos operativos.

El Impacto Real

Dada la situación actual, para las empresas la gestión de costos energéticos se ha convertido en un factor crítico de competitividad.

Datos de la Confederación General Empresaria de la República Argentina (CGERA) indican que solo el 28,4% de las pymes logró rentabilidad en el segundo trimestre de 2025, en gran parte debido al impacto de costos operativos que crecieron exponencialmente.

El costo eléctrico medio para las pequeñas y medianas empresas representa el 2,5% de su facturación bruta. Sin embargo, en sectores como manufactura, procesamiento de alimentos, o servicios intensivos en climatización, este porcentaje puede alcanzar del 8% al 12% de la facturación, convirtiendo cada aumento tarifario en un golpe directo al margen operativo.

Los números son claros: Un sistema de energía solar que antes requería 10 años para recuperar la inversión, hoy se amortiza en 4 a 6 años, dependiendo del perfil de consumo y porcentaje de cobertura del proyecto. Esto significa que una empresa que invierte en un sistema solar hoy, recupera la inversión entre 4 a 6 años y tendrá 25 años de energía a un valor kW fijo.

Escalabilidad Financiera:

La energía solar se adapta a cualquier escala empresarial y estructura de costos. Desde pequeños comercios hasta grandes industrias con consumos y dependencia crítica de la red, los sistemas fotovoltaicos se dimensionan según el perfil específico de cada empresa.

Esta escalabilidad permite que cualquier empresa, independientemente de su tamaño, pueda acceder a los beneficios de la generación propia. Para los directores financieros, esto significa que pueden dimensionar la inversión según el flujo de caja disponible y escalar el sistema gradualmente conforme crezca la empresa.

Tecnología de Precisión para Maximizar el Retorno Financiero

Goodenergy, empresa B certificada con más de 14 años en el mercado de energía solar, ha desarrollado una metodología integral que combina análisis financiero detallado con tecnología de vanguardia para garantizar el máximo retorno de la inversión. La empresa utiliza un software de tecnología satelital que analiza con alta precisión la radiación solar específica de cada ubicación, considerando factores críticos como sombras, orientación y proyección anual para dimensionar el sistema óptimo.

Esta precisión técnica se traduce en beneficios económicos concretos. Los proyectos se complementan con equipos Solplanet, marca líder mundial en inversores y baterías que incluyen una aplicación de monitoreo en tiempo real. Esta tecnología permite a los directores financieros y gerentes de operaciones monitorear la generación energética, calcular ahorros en tiempo real y optimizar el aprovechamiento de cada kilovatio producido.

Tras diseñar cientos de soluciones para industrias, campos y hogares, Goodenergy ha identificado los errores más comunes que cometen las empresas al evaluar propuestas:

Cotizar a ciegas, sin conocer el consumo real: Basarse en suposiciones en lugar de un análisis detallado de las facturas eléctricas y los patrones de consumo lleva a sistemas que no cubren la demanda o que están sobredimensionados.

La Oportunidad de la Generación Distribuida

Más allá de la autonomía, la Ley de Generación Distribuida (N° 27.424) abre una nueva oportunidad de negocio: permite a las empresas inyectar el excedente de energía a la red eléctrica y recibir una compensación económica por ello. No solo generan su propia energía, sino que pueden obtener un ingreso por el excedente de energía que no consumen.

Estructura de Costos Fijos vs Variables: La Ventaja Competitiva

Los beneficios son concretos, la energía solar representa una transformación fundamental en la estructura de costos. Mientras los competidores permanecen expuestos a la volatilidad tarifaria, las empresas con sistemas de energía solar aprovechan para transformar sus operaciones, y generar un impacto positivo de conciencia ambiental con costos energéticos predecibles.

Esta predictibilidad permite a los CEOs:

- Proyectar márgenes operativos con mayor precisión
- Fijar precios de productos y servicios con certeza de costos
- Mejorar la planificación financiera a largo plazo
- Incrementar la competitividad en licitaciones y contratos: actualmente las empresas de triple impacto tienen mejor visibilidad y competencia en el mercado.

La Decisión Estratégica que Define la Competitividad

La energía solar representa mucho más que una inversión en tecnología: es una decisión estratégica que define la competitividad a largo plazo. En un mercado donde los costos operativos determinan la supervivencia empresarial, la capacidad de fijar el costo energético por 25 años se convierte en una ventaja competitiva sostenible.

Goodenergy, operando bajo los principios del triple impacto económico, social y ambiental, continúa demostrando que la sustentabilidad y la rentabilidad son objetivos complementarios. Cada proyecto implementado contribuye a construir empresas más resilientes, eficientes y preparadas para competir en un mercado global cada vez más exigente. Siendo representante oficial de Solplanet en Argentina garantiza la calidad de una marca líder en inversores y baterías que respalda la inversión

La pregunta ya no es si la energía solar es rentable, sino cuánto están dispuestos a seguir pagando por no tomar esta decisión estratégica que transforma costos variables en ventajas competitivas fijas.

Sobre Goodenergy y Solplanet

En Argentina, Solplanet y Goodenergy son socios estratégicos que colaboran activamente para impulsar el desarrollo del sector solar fotovoltaico en el país, combinando tecnología de vanguardia con una sólida presencia local.

Solplanet es un fabricante de inversores fotovoltaicos y sistemas de almacenamiento de energía, con sede en China y presencia en más de 65 países. En 2023, AISWEI/Solplanet ocupó el sexto lugar a nivel mundial en envíos de inversores fotovoltaicos, según S&P Global Commodity Insights. Además, un informe de Wood Mackenzie posiciona a AISWEI/Solplanet entre los diez principales fabricantes, incluyendo Europa y América Latina, con una destacada séptima posición en Brasil.

Goodenergy es una empresa B certificada con más de 14 años de experiencia en el mercado argentino, se especializa en soluciones solares diseñadas a medida para el sector corporativo. La empresa ofrece servicios integrales desde el asesoramiento técnico hasta la instalación y puesta en marcha.

Para obtener asesoramiento comunicarse con

Área Corporativa: proyectos@goodenergy.com.ar

Gerente General : Lic. Federico Gomez Casal

WhatsApp

Email

LinkedIn

Facebook

Telegram

Twitter

X

Pinterest

Compartir