

Julio 2026

INFORME PRODUCTIVO · VIEDMA Y EL CORREDOR ATLÁNTICO

INVERSIÓN QUE LLEGA, RIQUEZA QUE QUEDA

El nuevo mapa económico del Este rionegrino: inversión energética, agroindustria y la pregunta del derrame local.

PRAXIS
Decisiones estratégicas basadas en datos

Proyección Conforme de Gauss

RESUMEN EJECUTIVO

El Este de Río Negro atraviesa el **mayor ciclo de inversiones de su historia reciente**. Sobre la costa atlántica convergen, en simultáneo, proyectos de petróleo, gas natural licuado e infraestructura exportadora que suman decenas de miles de millones de dólares.

La experiencia internacional muestra que el desarrollo territorial no depende únicamente de la magnitud de las inversiones, sino de la capacidad de una región para capturar parte del valor que generan. Empleo, proveedores, servicios especializados, innovación y conocimiento determinan si una inversión se convierte en crecimiento sostenible o en un simple proceso de extracción y exportación.

MAGNITUD DE LAS INVERSIONES ENERGÉTICAS ANUNCIADAS · COSTA ATLÁNTICA RIONEGRINA

US\$ **30.000 M**

Argentina LNG

gas, YPF y socios (Eni, XRG)

US\$ **15.000 M**

GNL Southern Energy

gas

US\$ **3.000 M**

Vaca Muerta Oil Sur (VMOS)

petróleo

Referencia: la producción bajo riego del IDEVI aporta cerca de US\$ 35 millones por año a la economía local (flujo anual, no inversión). Fuentes: VMOS S.A.; acuerdo Provincia-Southern Energy; YPF / Argentina LNG.

En este contexto, el desafío estratégico para Viedma y el corredor atlántico ya no es atraer inversiones, sino **transformarlas en oportunidades concretas de desarrollo local**.

La etapa de anuncios quedó atrás. El oleoducto **Vaca Muerta Oil Sur** alcanzó un **58% de avance** en marzo de 2026 y prevé iniciar operaciones en diciembre de este año. Los proyectos energéticos ya están modificando decisiones de inversión, expectativas empresariales y dinámicas económicas en distintas localidades de la región.

**El interrogante no es si las inversiones
llegarán, sino cuánto valor agregado
puede capturar el territorio.**

Praxis Consultora identifica en este informe las **condiciones bajo las cuales Viedma y el corredor atlántico pueden transformar este ciclo en una oportunidad de desarrollo sostenible**; y los riesgos que podrían convertir la mayor inversión de la historia provincial en un corredor de exportación con escasa integración local.

INVERSIÓN NO ES LO MISMO QUE DERRAME

La conversación pública suele confundir dos conceptos que la economía del desarrollo trata por separado. El primero es el **tamaño de la inversión**. El segundo es el **derrame local**: la porción de esa actividad que se traduce en empleo, compras a proveedores regionales, impuestos y servicios dentro del territorio.

La energía es intensiva en capital, no en mano de obra. Mueve volúmenes enormes de dinero, pero su operación cotidiana requiere relativamente pocas personas, en general altamente especializadas. Una inversión gigantesca puede convivir con un derrame local moderado si las cadenas de valor se abastecen fuera de la provincia. La literatura lo llama **economía de enclave**; su opuesto es el **desarrollo integrado**.

EL CASO SOUTHERN ENERGY: LA CAPTURA DIRECTA FRENTE A LA INVERSIÓN

US\$ **36 M**

Aporte comunitario, pago único

US\$ **55 M**

Canon, regalías y tasas en 20 años

US\$ **15.000 M**

Inversión total del proyecto

El orden de magnitud muestra con claridad que **el derrame no es automático**: depende de lo que negocie la provincia y, sobre todo, de cuánto pueda proveer la economía regional. La distinción es decisiva para leer todo lo que sigue: cada proyecto del corredor tiene una magnitud de inversión distinta y, sobre todo, una capacidad de derrame distinta sobre el territorio.

LOS TRES PROYECTOS: MAGNITUD Y LÓGICA TERRITORIAL

Vaca Muerta Oil Sur (VMOS)

Con una inversión total de **US\$ 3.000 millones** y un consorcio de ocho petroleras liderado por YPF, el VMOS es la obra de infraestructura privada más relevante de las últimas décadas en Argentina. El oleoducto de 437 km conecta Allen con la Terminal Portuaria de Punta Colorada, en el Golfo San Matías, a pocos kilómetros de Sierra Grande.

El impacto en Sierra Grande es ya constatable: las habilitaciones comerciales e industriales **se triplicaron en doce meses**, y las empresas vinculadas al sector energético pasaron de cero a catorce.

51 → 176

Habilitaciones anuales en Sierra Grande (2024 → 2025)

89

Nuevas habilitaciones acumuladas a mayo 2026

0 → 14

Firmas activas del sector energético (2024 → 2026)

Se espera que la operación comience en diciembre de 2026 con una capacidad inicial de 180.000 barriles diarios, que aumentará hasta 550.000 durante 2027. **Para 2030, el proyecto podría generar exportaciones de entre US\$ 15.000 y 20.000 millones al año.** El principal desafío para Sierra Grande será aprovechar el impulso económico de la etapa de construcción para diversificar su desarrollo, antes de que la actividad se estabilice y la demanda de mano de obra disminuya.

GNL: Southern Energy y Argentina LNG

El GNL tiene una lógica económica distinta al VMOS. Mientras el oleoducto transporta petróleo, el GNL implica gas industrializado: gasoductos dedicados, infraestructura de licuefacción, unidades flotantes (FLNG) y operación industrial permanente. El potencial de derrame es mayor que el de VMOS, aunque también más concentrado tecnológicamente.

US\$ **24.000 M**

Inversión actualizada · Argentina LNG
(JDA YPF-Eni-XRG)

12 MTPA

Capacidad de licuefacción anual

2030-31

Inicio proyectado de exportaciones
(FID en 2º sem. 2026)

La infraestructura energética se concentrará en San Antonio Este, que dejará de ser exclusivamente un puerto frutícola o pesquero para convertirse en nodo energético internacional. San Antonio Oeste captará trabajadores permanentes y proveedores. Viedma, como se analiza más adelante, es la ciudad con mayor potencial de captura de servicios avanzados.

Dos lógicas, un mismo corredor

El petróleo del VMOS se mueve y se exporta; el GNL se industrializa y opera de forma permanente. Esa diferencia define cuánto empleo, cuántos proveedores y cuánto conocimiento puede quedar anclado en el territorio.

El motor propio: agroindustria del Valle Inferior

Mientras la atención se concentra en los caños y los buques, el Estero rionegrino ya cuenta con un motor productivo propio. El sistema de riego del Valle Inferior, administrado por el IDEVI, abarca unas **24.000 hectáreas** y aporta cerca de **US\$ 35 millones por año**, distribuidos entre cientos de productores y gastados, en buena medida, en Viedma. Es un **derrame que se queda**.

SECTORES CON MAYOR POTENCIAL

Frutos secos. Río Negro es la principal provincia productora de avellanas del país; el Valle concentra unas 1.500 ha de nueces, almendras y avellanas. El desafío: pasar de fruta en cáscara a nuez pelada, aceites, snacks y gourmet.

Ganadería y lácteos. Hay agua, forraje y clima favorable, pero falta escala industrial. Un frigorífico local y una cuenca láctea moderna son las demandas más recurrentes.

Horticultura intensiva. Cebolla, zapallo, tomate y producción bajo cubierta. Competitiva pero vulnerable a costos logísticos; reclama empaque, frío y conservación.

Forrajes y pelletizado. La mayor superficie productiva del Valle. Hoy se vende materia prima cuando podría venderse alimento terminado (cubos de alfalfa, exportación a Medio Oriente).

Turismo de naturaleza. Recursos únicos —río, mar, acantilados, fauna marina— con dos a tres veces menos visitantes de los que podría recibir.

EL CONSENSO SOCIAL YA ESTÁ ALINEADO: LAS MAYORES EXPECTATIVAS NO ESTÁN EN EL PETRÓLEO NI EN EL GAS, SINO EN LOS **FRUTOS SECOS Y LA **AGROINDUSTRIA**.**

Consultada por su horizonte a diez años, la población ubica primero a los frutos secos y la agroindustria, seguidos por ganadería intensiva, horticultura y turismo. El diagnóstico social no es el problema: **el desafío es de estrategia y de capital.**



VIDEDMA: SERVICIOS AVANZADOS O ESPECTADORA

Viedma es la ciudad del corredor con **mayor potencial de captura de valor** y, a la vez, la que corre mayor riesgo de quedar al margen. El motivo de ambas afirmaciones es el mismo: Viedma concentra conocimiento.

La capital reúne universidades, organismos provinciales, estudios profesionales, bancos y organismos de control. Esa concentración institucional es exactamente lo que el ciclo energético demanda en su etapa de mayor complejidad: ingeniería, gestión ambiental, agrimensura, auditoría, derecho corporativo, seguros y software industrial.

El riesgo concreto es que las empresas contraten esos servicios en Buenos Aires, Neuquén o Puerto Madryn. Puerto Madryn, aunque pertenece a Chubut, posee parque industrial consolidado, metalmecánica y experiencia logística que ya la posicionan como competidora directa por los contratos más sofisticados. **La competencia por capturar ese valor agregado ya está en marcha.**

SECTORES DONDE VIEDMA PUEDE GANAR

Servicios profesionales. Ingeniería, agrimensura, gestión ambiental, seguridad e higiene, consultoría estratégica.

Sector financiero. Financiamiento de proyectos, seguros industriales, fideicomisos, banca corporativa.

Formación técnica. Capacitación laboral especializada en energía; la universidad como proveedora de talento regional.

Tecnología. Monitoreo remoto, software industrial, gestión documental, automatización.

Servicios al Estado. Coordinación regulatoria, organismos de control ambiental, licencias y permisos.

La paradoja viedmense

*Con una tasa de desempleo del **2,1% en el primer trimestre de 2026** —la segunda más baja del país según el INDEC— la ciudad tiene estabilidad, pero descansa principalmente en el empleo público. El desafío no es el desempleo: es la **calidad y la diversificación del empleo privado**.*

EL CORREDOR ATLÁNTICO: COMPLEMENTAR, NO COMPETIR

*Un error estratégico frecuente es tratar a las localidades del corredor como si compitieran entre sí por la misma tajada. La lectura más productiva es la opuesta: **cada localidad tiene una ventaja comparativa que se vuelve más valiosa si las otras desarrollan las suyas**.*

Sierra Grande / Punta Colorada

Epicentro del VMOS y hub exportador de petróleo.

Riesgo: No diversificar durante la ventana de obra.

San Antonio Este

Nodo energético del GNL; puerto en transformación hacia infraestructura industrial internacional.

Riesgo: Crecer sin masa urbana ni servicios propios.

San Antonio Oeste

Masa urbana del corredor, residencia de trabajadores permanentes y sede de proveedores.

Riesgo: Capturar negocios complementarios pero no el núcleo del valor.

Viedma

Mayor potencial de captura de valor agregado vía servicios avanzados y conocimiento.

Riesgo: Quedarse como espectadora si los contratos se van a otras ciudades.

General Conesa / Valle Inferior

Despensa productiva del corredor; agroindustria y frutos secos con derrame distribuido.

Riesgo: No organizar institucionalmente la oferta alimentaria.

Valcheta

Nodo logístico terrestre estratégico.

Riesgo: Repetir el modelo de pueblo de paso: mucho tránsito, poco valor agregado.

TRES ESCENARIOS

AL 2035

PESIMISTA · ENCLAVE EXPORTADOR

Los buques operan y el gas se exporta. Los contratos sofisticados van a Buenos Aires, Neuquén y Puerto Madryn. Viedma no desarrolla oferta competitiva de servicios y la obra de Sierra Grande no se aprovecha para diversificar.

Resultado: bajo derrame, renta concentrada fuera de Río Negro.

INTERMEDIO · DERRAME MODERADO

Aparecen proveedores regionales. Crece el comercio. Viedma captura algunos contratos de servicios y el Valle Inferior consolida frutos secos y ganadería intensiva.

Resultado: crecimiento real pero por debajo del potencial, con dependencia del ciclo energético.

TRANSFORMADOR · NUEVO POLO REGIONAL

Viedma se consolida como capital de servicios energéticos; San Antonio como hub logístico; Conesa y el Valle abastecen el corredor. Se desarrollan parques industriales y tecnológicos y las localidades actúan como red.

Resultado: nuevo polo energético-industrial del Atlántico Patagónico, con derrame distribuido y sostenible.

LAS DECISIONES QUE LA DEFINEN

La diferencia entre un enclave y un proceso de desarrollo depende de la **capacidad de capturar las cadenas de valor** que la inversión pone en movimiento.

Praxis identifica tres decisiones estratégicas:

Desarrollar proveedores locales competitivos

Antes de que las empresas consoliden sus cadenas externas, que se fijan en los primeros años de operación. La ventana es ahora, en fase de construcción y planificación.

Vincular el ciclo energético con la agroindustria del Valle

La demanda de alimentos de miles de trabajadores del corredor es un mercado nuevo y concreto. Conesa y el Valle tienen la producción; falta la organización institucional para colocarla.

Convertir Viedma en oferta visible de servicios avanzados

La capital tiene universidades, profesionales y organismos. Necesita una estrategia explícita para que las empresas sepan qué contratar localmente.

CONCLUSIÓN

Las inversiones ya llegaron o están llegando. La pregunta central no es cuánto dinero se invierte, sino **cuánto de ese dinero se queda**. La respuesta no depende de los barcos de GNL ni del oleoducto, sino de la capacidad de Viedma, San Antonio, Conesa, Valcheta y Sierra Grande para actuar como una **red económica integrada**.

**LA VENTANA PARA POSICIONARSE
COMO PROVEEDOR
DEL CICLO ENERGÉTICO
SE MIDE EN AÑOS, NO EN DÉCADAS.**

FUENTES Y REFERENCIAS

1. **Acuerdo Provincia de Río Negro – Southern Energy** (canon, regalías y aporte comunitario).
2. **Diario Río Negro · Mapa de desocupación** · Junio 2026.
3. **IDEVI** · Instituto de Desarrollo del Valle Inferior del Río Negro.
4. **INDEC · EPH, tasas e indicadores socioeconómicos** · Q1 2026.
5. **Infobae / Econojournal · Firma JDA YPF–Eni–XRG** · Febrero 2026.
6. **Informe VMOS Costa Atlántica** · Desglose GNL · 2026.
7. **Mejor Energía** · Avance VMOS e inversión Argentina LNG · 2025–2026.
8. **Municipalidad de Sierra Grande · Informe de habilitaciones** · Mayo 2026.
9. **Vacamuerta.ar / El Cordillerano** · Avance de obra VMOS · 2025–2026.
10. **VMOS S.A.** · Reportes de avance de obra · vmos.ar.
11. **YPF S.A.** · Resultados 2025 y presentaciones a inversores · Argentina LNG.



www.praxisconsultora.com