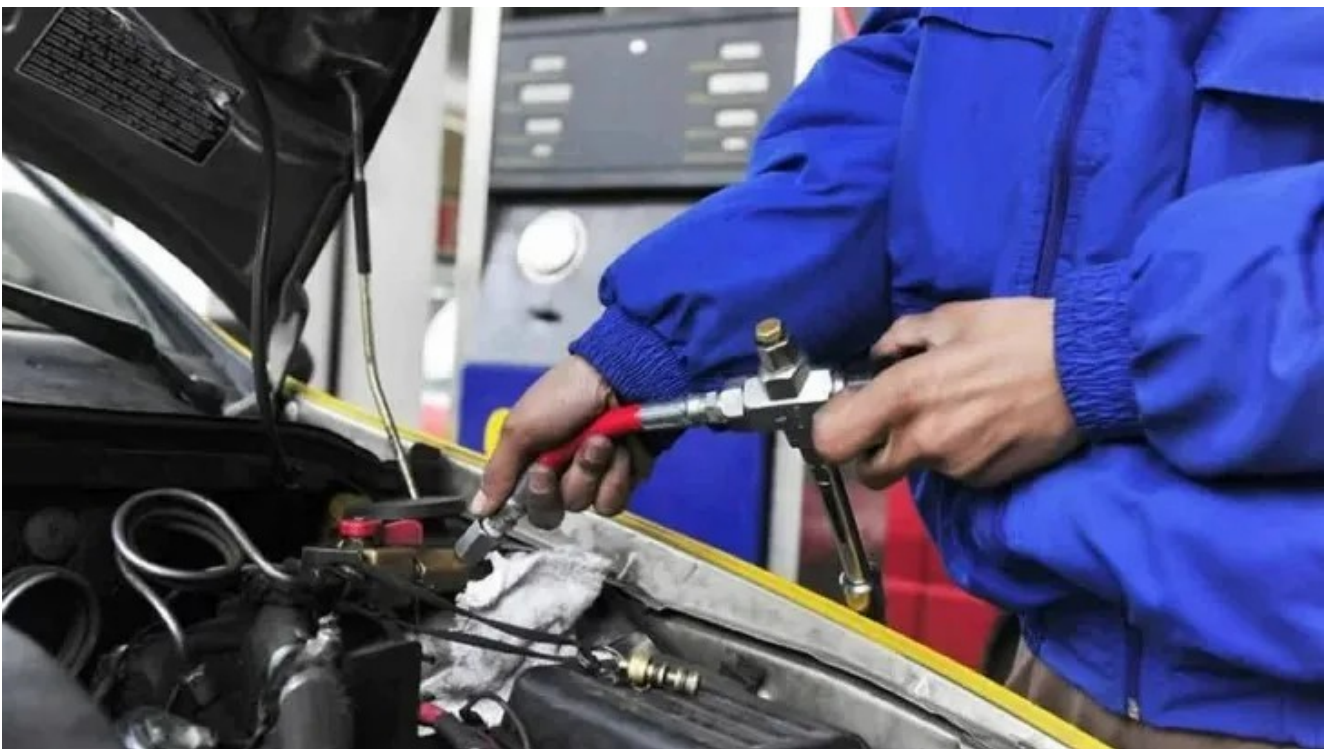


EL GNC como refugio ante la suba de naftas: ¿Por qué sigue siendo la opción más rentable pese a la falta de incentivos?

26/03/2026



Mientras el conflicto en Medio Oriente sacude los precios de los combustibles líquidos a nivel global, el Gas Natural Comprimido (GNC) se consolida en Argentina como un refugio de previsibilidad y ahorro. Con las terceras reservas de gas más grandes del mundo en Vaca Muerta, el país posee una infraestructura envidiable, pero el sector atraviesa una meseta histórica. **Pedro González, referente de la Cámara de Expendedores de GNC**, analiza la brecha de precios con la nafta —que ya llega a ser de un tercio en algunas regiones—, el mito del costo de los equipos y el obstáculo que representan las

garantías de las automotrices para la conversión de vehículos nuevos. En diálogo con **FM Vos 94.5**, el directivo reclamó incentivos similares a los que hoy reciben los autos eléctricos e híbridos para potenciar un combustible soberano y ecológico.

A diferencia de los combustibles líquidos, atados a los vaivenes del barril de petróleo y a los conflictos geopolíticos, el GNC en Argentina se rige por contratos anuales y una abundancia de recurso propio que garantiza el suministro. **«El GNC es el combustible menos afectado por las crisis externas. Tenemos precios locales y contratos anuales que nos dan estabilidad. Si bien hubo incrementos en los últimos meses, estos responden al traslado de costos operativos de las estaciones –como paritarias salariales y subas en la energía eléctrica– y no a una falta de gas. Argentina tiene en Vaca Muerta la tercera reserva de gas más grande del mundo; no tenemos problemas de producción ni necesidad de importar»**, destacó González apenas comenzó el reportaje.

«Al contrario, ser exportadores de energía es un beneficio para el país cuando el precio internacional sube, pero el mercado interno está cubierto», apuntó.



La industria local de GNC ha logrado un nivel de especialización que posiciona al país como líder global en la fabricación de cilindros, reguladores y sistemas de inyección de gas de última generación

La brecha del ahorro: un tercio del valor de la nafta

La diferencia de costo por kilómetro recorrido se ha vuelto a ampliar de manera significativa en los últimos meses, consolidando al gas natural como la opción más competitiva y estable para el bolsillo del usuario frente a la volatilidad de los combustibles líquidos. Históricamente, la relación de precios entre ambos combustibles se mantuvo en una meseta donde el GNC representaba el 50 % del costo de la nafta súper. Sin embargo, la coyuntura actual ha quebrado esa tendencia a favor del usuario de gas. **«Hoy, en gran parte del país, el GNC cuesta alrededor de un tercio de lo que vale la nafta»**, aseguró el presidente de la Cámara de Expendedores de GNC.

Esta brecha récord permite que el costo operativo de un vehículo se reduzca drásticamente, transformando el gasto en combustible en un margen de ahorro directo. Respecto a la

amortización del equipo, los números son contundentes. Si bien un equipo de quinta generación demanda una inversión inicial de aproximadamente mil dólares, el retorno de ese capital es veloz. Según los cálculos de la cámara, en un uso promedio de 100.000 kilómetros, el ahorro acumulado se sitúa entre los 11 y 12 millones de pesos. «Es una cifra que prácticamente permite pagar la mitad del valor de un auto nuevo solo con lo que se dejó de gastar en nafta», graficó González para dimensionar el impacto económico a mediano plazo.

Finalmente, para quienes hacen un uso intensivo del vehículo –como taxistas, remiseros o repartidores–, la conversión deja de ser un gasto para convertirse en una inversión de altísima rentabilidad. Gracias a la diferencia abismal en el surtidor, un equipo de última tecnología se paga solo en un periodo de entre seis y ocho meses. Esta rapidez en el recupero de la inversión explica por qué, ante cada escalada de los combustibles líquidos, el GNC podría volver a posicionarse como el aliado estratégico de la economía familiar y laboral.

El freno de las garantías y la falta de incentivos

A pesar de las ventajas económicas y ambientales (el GNC contamina un tercio menos que la nafta), el sector no logra salir de un estancamiento que ya lleva una década. **«Venimos en una meseta, incluso con un leve decrecimiento del parque automotor en los últimos diez años. Necesitamos políticas públicas de incentivo, como las que tienen los autos eléctricos o híbridos, que no pagan patentes o tienen aranceles de importación cero. En el caso del GNC, toda la industria es nuestra: producimos los equipos, los tanques y los compresores que incluso exportamos al mundo. No obstante, un gran freno es la pérdida de la garantía oficial de los autos nuevos»**, observó el entrevistado.

«Hoy las terminales dan hasta cinco o siete años de garantía,

pero si le ponés GNC, la perdés. En países como España, los autos ya salen de fábrica con GNC y garantía oficial; eso es lo que nunca pudimos lograr acordar aquí con las automotrices y el gobierno», indicó.

Argentina: potencia mundial en tecnología GNC

A diferencia de las nuevas tendencias de movilidad eléctrica e híbrida, donde la gran mayoría de los componentes y baterías deben ser importados con divisas extranjeras, el ecosistema del Gas Natural Comprimido se destaca por ser un orgullo de desarrollo 100 % nacional.

La industria local de GNC ha logrado un nivel de especialización que posiciona al país como líder global en la fabricación de cilindros, reguladores y sistemas de inyección de gas de última generación. Esta capacidad productiva no solo abastece el mercado interno, sino que representa una exportación de valor agregado constante: desde hace décadas, Argentina exporta tecnología de compresión y kits de conversión a los mercados internacionales más exigentes, compitiendo por calidad y precio en los cinco continentes.

Asimismo, el país cuenta con una infraestructura instalada envidiable, poseyendo una de las redes de estaciones de servicio de GNC más densas y eficientes del planeta. Esta capilaridad en el suministro asegura que el sistema esté técnica y logísticamente preparado para absorber de inmediato un flujo de usuarios mucho mayor al actual. **«Tenemos el combustible bajo nuestro suelo, la tecnología en nuestras fábricas y los surtidores en cada esquina; solo falta la decisión de potenciar lo que ya es nuestro»**, enfatizó González.

El mito del desembolso inicial

Para el titular de la cámara, la barrera no es el costo del equipo, sino la percepción de una inversión que se realiza de forma posterior a la compra del vehículo. «Cuando alguien compra un auto híbrido o eléctrico, ya está pagando un sobreprecio mucho mayor al valor de un equipo de GNC, pero como está incluido en el precio del auto, parece que no duele. El GNC requiere un desembolso posterior de mil dólares, pero el ahorro existe y está recontraprobado. He vendido autos propios con 300.000 kilómetros hechos a gas y funcionan perfecto», atestiguó González.

«El GNC no solo es ahorro, es soberanía: usamos lo que tenemos en nuestro suelo con tecnología que fabricamos nosotros. Solo falta que los gobiernos entiendan que incentivar este sector es un beneficio directo para la economía y el medio ambiente», declaró al cierre de la comunicación.