

# El presidente de YPF dijo que el autodespacho permitirá reducir costos para el usuario

04/02/2025



El presidente de YPF, Horacio Marín, consideró hoy que el autodespacho de combustibles permitirá reducir el costo para los usuarios. Además, destacó que «el sistema permitirá a los clientes cargar combustible de manera más rápida y sin intermediarios».

**«En el mediano plazo, el autodespacho debería ser más barato que el despacho tradicional, como ocurrió en Estados Unidos. Es lo lógico de esperar, porque reduce costos operativos para la estación»**, señaló Marín en declaraciones radiales.

Recordó que YPF «ya tenía una estación en Luján de Cuyo con autodespacho, la llamamos Smart o Inteligente. La experiencia nos muestra que este modelo puede funcionar en Argentina, pero lleva tiempo que los usuarios se adapten».

Sostuvo que desde la empresa irán «acompañando el proceso, porque todavía el usuario necesita acostumbrarse. En Estados Unidos pasó lo mismo, fue un proceso progresivo donde la gente se fue familiarizando con el sistema».

Aclaró que, en cuanto al GNC, «no va a haber nunca autodespacho porque es un tema de seguridad. La manipulación de gas requiere protocolos específicos que no pueden ser responsabilidad del usuario».

Sobre la exportación de GNL y la competencia internacional, dijo que este año es «clave para las ventas. Nuestra competencia es Estados Unidos, así que hay que cerrar los contratos lo antes posible para hacerlo una realidad. Y vamos muy bien».

En cuanto al resultado de la gira asiática y la apertura de mercados, Marín destacó: «Fuimos a Japón, Corea, China e India para abrir mercados. En Japón hablamos de exportar 7 millones de toneladas; en Corea, 3 millones; en China, entre 6 y 7 millones. En India firmamos un MOU con tres compañías para la compra de GNL. El contrato con India puede ser de 5.000 millones de dólares por año. Llevado a 20 años, hablamos de 100.000 millones en exportaciones para YPF, otras compañías y la Argentina».

Sostuvo, además, que el megayacimiento no convencional de Vaca Muerta es un gran motor económico.

«Vaca Muerta es el segundo campo argentino. Vamos por muy buen camino. El programa económico ayuda muchísimo y abrió el mundo hacia nuestro producto, tanto el petróleo como el gas. Para el petróleo, el mercado es spot: se licita constantemente y gana el mejor postor. Para el gas, se requieren inversiones muy grandes y compromisos de largo plazo», indicó.