

CONEXIÓN COOPERATIVAS

01 — UNA RESPUESTA COOPERATIVA al nuevo escenario energético.

Integración, escala y planificación como ejes para
enfrentar los desafíos del Mercado Eléctrico Mayorista.

02 —

Compras agrupadas
y Nuvia, el nuevo
sistema FACE

Ahorro, integración y
mejores condiciones
para las cooperativas.



DIRECTOR
José Alvarez

CONSEJO DE REDACCIÓN
Alcides Cortés
Nelso Bernardi
Fabrizio Uberti
Jorge Espinosa

**COORDINACIÓN
OPERATIVA**
Lucas Tasso
Tatiana Kehr
Albertina Heredia

DISTRIBUCIÓN
Digital Gratuita

Publicación de la Federación
Argentina de Cooperativas de
Electricidad y Otros Servicios
Públicos Ltda.
Cerrito N. 146 - 1er piso
Ciudad de Buenos Aires
Tel: +54 9 11 6497 4334
Correo electrónico: face@face.coop
www.face.coop

SUMARIO

01 / De la dificultad a la acción colectiva:

Una respuesta cooperativa al nuevo escenario energético.
— José Bernardo "Pipo" Álvarez

02 / Gestión y buenas prácticas

Compliance y cooperativismo eléctrico: desafíos y
oportunidades para una gestión responsable — Luca Herrada

03 / Política energética

Las redes de distribución eléctrica en un contexto de
transformación tecnológica. — Fernando Alonso.

04 / #INSPIRACIÓN

Caminos para crear en las comunidades el compromiso
y la pertenencia por nuestra empresa cooperativa
— Carlos Solari

05 / Conexión empresarial YPF SOLAR

La importancia de las Cooperativas en la redefinición del
Mapa Energético Argentino.

06 / Cooperativas en foco: Corpico

Gestión integral y compromiso con la
comunidad pampeana.

07 / Compraventa de energía entre usuarios

Un escenario posible para las cooperativas eléctricas
— Lucas Tasso

08 / Conexión global: Onergia México

Cooperativismo joven para la soberanía energética.

09 / Experiencias cooperativas

Drones al servicio de la energía y la comunidad
— Marcelo Spinelli y Martin Santana, Cooperativa Concordia

10 / Nueva sección: Agrupados

Nuevas propuestas y herramientas de compra colectiva
para las cooperativas.

11 / Informe de Gestión



COIDEA

» DESARROLLAMOS REDES ELÉCTRICAS MÁS
MODERNAS, EFICIENTES Y CONFIABLES,
APORTANDO VALOR DESDE EL DISEÑO
HASTA LA EJECUCIÓN DE CADA OBRA.

40
AÑOS

☎ (54 11) 2120 6730

🌐 www.coideasa.com

☎ (54 11) 4048 6350

Beneficios Exclusivos para Directores, Empleados y Proveedores de Cooperativas.

TOYOTA
PLAN

JORGE FERRO

01

Reintegro del

5%

Valor de facturación
del 0km elegido.

02

Bonificación en cuota 1

90% OFF

03

Kit de Seguridad

Matafuegos, Manta multiuso,
Balizas, Guantes, Chaleco
reflectivo, Botiquín, Franela
y Bolso.

04

Polarizado

Tonalidad a elección

05

Laminado Antivandálico

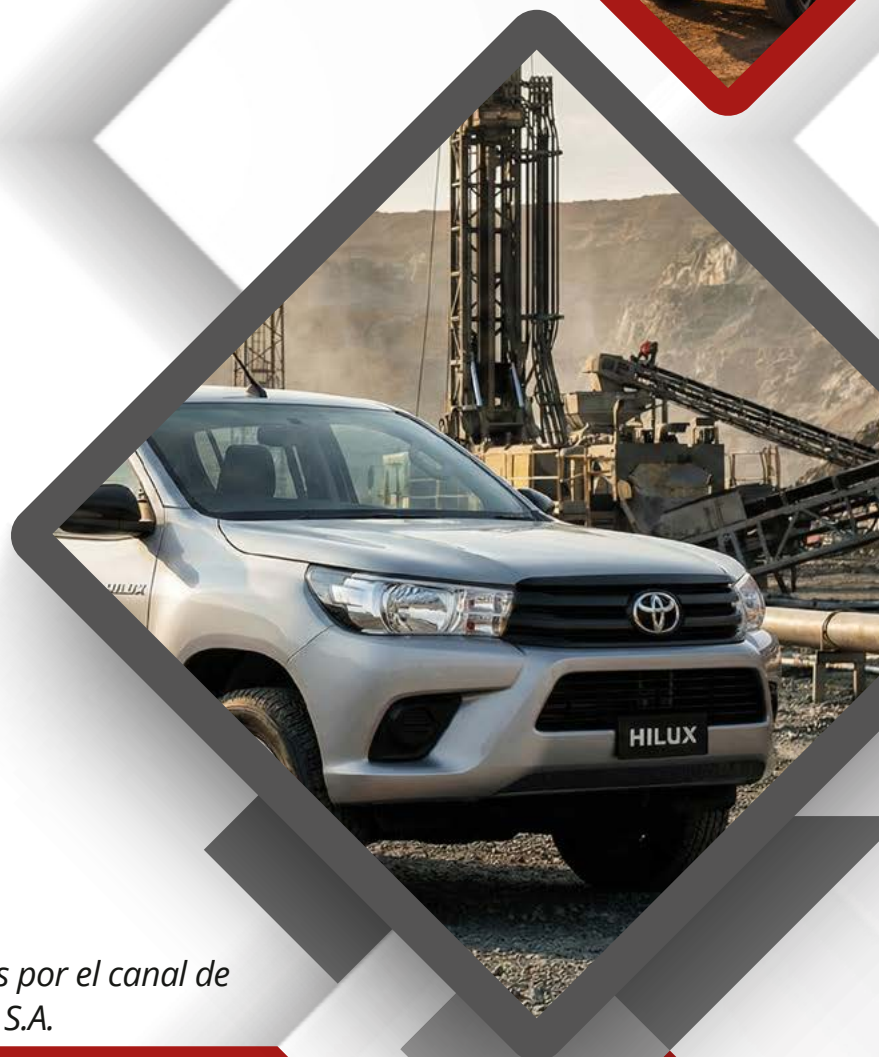
400 micrones

06

Tuercas de Seguridad

07

Patentamiento al Costo



Beneficios exclusivos para unidades adquiridas por el canal de
Toyota Plan Argentina para fines determinado S.A.

 | JORGE FERRO

 11.3048.8400

 ventasweb@jorgeferro.com

De la dificultad a la acción colectiva

Una respuesta cooperativa al nuevo escenario energético.



José Bernardo Álvarez

Presidente de la Federación Argentina de Cooperativas de Electricidad (FACE)

Las cooperativas eléctricas de todo el país atraviesan etapas complejas en materia de abastecimiento y comercialización de energía. Las dificultades para acceder a energía en condiciones previsibles, competitivas y sostenibles se han profundizado en un contexto de cambios regulatorios, mayores exigencias operativas y un Mercado Eléctrico Mayorista que redefine sus reglas de funcionamiento.

Este escenario plantea tensiones concretas para las cooperativas: aumento de costos, menor capacidad de negociación, incertidumbre en el suministro y una creciente presión sobre sus estructuras, ya que brindan un servicio esencial y cumplen un rol social clave en cada comunidad. Frente a esta realidad, desde FACE entendemos que no alcanza con diagnosticar los problemas; es imprescindible construir respuestas colectivas.

En ese marco, y como resultado del trabajo sostenido de la Comisión de Política Energética de FACE, nace Distribuidora Integral de Energía S.A., una nueva comercializadora cuya creación responde directamente al nuevo marco regulatorio del Mercado Eléctrico Mayorista y a las necesidades concretas de nuestras cooperativas.

Su objeto social es la comercialización de energía eléctrica en el MEM, abarcando tanto fuentes convencionales como renovables, así como la prestación de servicios de asesoramiento, gerenciamiento y administración vinculados a la comercialización. Se trata de una herramienta pensada para dotar al sector cooperativo de mayor capacidad técnica, comercial y de planificación en un mercado cada vez más complejo.

Lo que hoy aparece como un desafío significativo puede transformarse en una oportunidad si se lo aborda desde un modelo de gestión asociativa y regional, basado en la integración, la escala y la cooperación. Distribuidora Integral de Energía S.A. se proyecta precisamente con ese objetivo: fortalecer a las cooperativas.

Esta iniciativa permitirá acceder a mejores condiciones de compra de energía, fortaleciendo el poder de negociación; diversificar la matriz de abastecimiento, incorporando nuevas alternativas y fuentes renovables; además de ofrecer soluciones energéticas más competitivas para los usuarios y las comunidades donde las cooperativas son protagonistas del desarrollo local.

Estamos convencidos de que este es un paso estratégico para defender la sustentabilidad del servicio eléctrico cooperativo, sumar capacidades y generar valor en cada territorio. Una vez más, la cooperación demuestra que sigue siendo una herramienta vigente y poderosa: cuando trabajamos juntos, logramos convertir las dificultades en oportunidades concretas para el futuro del sector.

Compliance y cooperativismo eléctrico.



Luca Herrada

Abogado, egresado de la Universidad Nacional de Córdoba. Diplomado en Compliance y Buenas Prácticas Corporativas por la Universidad Nacional de Cuyo.

01 —

En los últimos años se habla cada vez más de compliance en organizaciones públicas y privadas, y recientemente este tema comenzó a tomar mayor relevancia también en el ámbito del cooperativismo eléctrico. Para quienes no están familiarizados con el concepto, ¿qué es el compliance y por qué considera que hoy resulta importante para las cooperativas eléctricas?

El compliance es el cumplimiento ético y normativo dentro de una organización. Implica identificar riesgos, establecer reglas claras, prevenir conductas indebidas y asegurar que la institución actúe conforme a la ley y a sus propios valores. No es algo exclusivo de grandes empresas: hoy es necesario para el cooperativismo y para cualquier tipo de organización que aspire a crecer y sostenerse en el tiempo. La Ley 27.401 marcó un antes y un después al establecer la responsabilidad penal de las personas jurídicas y fijar estándares concretos de prevención. En ese contexto, el compliance deja de ser teórico y se convierte en una necesidad práctica. Actualmente ya estamos implementando programas de compliance en cooperativas de Mendoza, como Monte Comán y Alto Verde, con foco en generar tranquilidad y previsibilidad institucional.

02 —

Muchas veces el cumplimiento se asocia únicamente al control o a una exigencia formal. Desde su experiencia como abogado y compliance officer, ¿cómo debería pensarse el cumplimiento ético y normativo dentro de una cooperativa eléctrica?

El cumplimiento no debe verse solo como control ni como burocracia. Es una herramienta de orden, prevención y protección institucional, necesaria para cualquier organización moderna. Un programa bien diseñado fortalece los órganos de gobierno, mejora la toma de decisiones y reduce riesgos legales, penales y patrimoniales. Además, aporta algo fundamental en el cooperativismo: transparencia y tranquilidad para el asociado, que necesita saber que su cooperativa funciona con reglas claras y responsabilidad.

03 —

A partir del contacto con cooperativas de distintas regiones del país, ¿qué necesidades o desafíos comunes observa en materia de buenas prácticas, gestión y cumplimiento normativo?

Gracias a las gestiones de FACE, tuve la posibilidad de participar en jornadas regionales en San Martín, (Mendoza), Rosario, además de asistir a encuentros en la Ciudad de Buenos Aires y al Congreso realizado en Córdoba. También mantuve reuniones con cooperativas de la provincia de Córdoba interesadas en implementar programas de compliance y con cooperativas de la región patagónica. Todo ese recorrido me permitió obtener una visión amplia del sector. Se repiten desafíos vinculados a la falta de formalización de procesos, ausencia de códigos de conducta y debilidades en los controles internos. Muchas veces no hay mala fe, sino falta de herramientas. Al mismo tiempo, existen experiencias más avanzadas —como en Bariloche— que ya están más familiarizadas con compliance y entienden que es perfectamente aplicable al cooperativismo y es parte del camino de crecimiento institucional.

04 —

Las cooperativas eléctricas presentan realidades muy distintas según su tamaño, estructura y contexto territorial ¿Cómo puede implementarse un programa de cumplimiento respetando esa diversidad y la identidad cooperativa?

El compliance no es un modelo único ni rígido. La Ley 27.401 exige que los programas sean adecuados y eficaces según la realidad de cada organización. Implementar cumplimiento no significa perder identidad, sino fortalecerla. En cooperativas como Monte Comán o Alto Verde, los programas se diseñan a medida, respetando su lógica territorial y su funcionamiento cotidiano. De esa manera, el cumplimiento acompaña el crecimiento sin burocratizar la gestión.

05 —

Mirando hacia adelante, y considerando que provincias como Mendoza cuentan con normativa que obliga a implementar programas de integridad en determinados supuestos, ¿qué rol cree que tendrá el cumplimiento ético y normativo en el futuro del cooperativismo eléctrico?

Va a tener un rol central y estratégico. El compliance es lo que viene para el cooperativismo y para cualquier organización que quiera ser sostenible. En muchos casos ya no es solo una buena práctica, sino una obligación legal. Las cooperativas que incorporen programas de integridad van a ganar transparencia, previsibilidad y confianza por parte de sus asociados y de la comunidad. Eso es clave para crecer, acceder a financiamiento y sostenerse en el tiempo. La experiencia que estamos desarrollando en Mendoza y el interés creciente en otras provincias muestran que el cooperativismo eléctrico está en condiciones de dar ese paso.



Redes de distribución eléctrica

en un contexto de transformación tecnológica.



Fernando Alonso

Analista político y económico.

El sistema eléctrico atraviesa un proceso de transformación profunda impulsado por el desarrollo de nuevas tecnologías de generación y almacenamiento, la expansión de las energías renovables y la evolución de los marcos regulatorios. En este escenario, las redes de distribución eléctrica mantienen un rol central, aunque enfrentan el desafío de adaptarse a un contexto más dinámico, descentralizado y competitivo.

El presente documento analiza el valor económico de las redes eléctricas, el impacto de las nuevas tecnologías, el marco normativo vigente en Argentina y las implicancias específicas para los distribuidores cooperativos, con especial énfasis en la importancia de una regulación adecuada que garantice la sustentabilidad del sistema.

01 —

El rol económico de las redes eléctricas

Las redes eléctricas cumplen una función esencial en el sistema energético, ya que permiten que los usuarios accedan a la energía eléctrica al menor costo posible. Esto es posible porque las redes hacen viable el aprovechamiento de fuentes de generación más eficientes y económicas, aun cuando se encuentren alejadas de los centros de consumo. La relevancia de las redes de transporte y distribución no se limita a su infraestructura física —cables, transformadores, subestaciones— sino a su capacidad para integrar el sistema eléctrico y garantizar un suministro confiable, continuo y de calidad homogénea para todos los usuarios.

Desde el punto de vista económico, el valor de una red no debe evaluarse únicamente en función de la inversión realizada para su construcción y operación. Su verdadero aporte se define por la diferencia entre el costo de abastecer a los usuarios a través de la red y el costo que implicaría generar la energía localmente, sin conexión al sistema, bajo condiciones equivalentes de calidad del servicio. En la mayoría de los casos, la red resulta claramente más eficiente.

02 —

Nuevas tecnologías de generación y almacenamiento

El desarrollo de nuevas tecnologías de generación eléctrica, en particular la energía solar fotovoltaica, ha modificado de manera significativa el esquema tradicional de suministro eléctrico. Estas tecnologías permiten que hogares, comercios y pequeñas industrias produzcan parte de su propia energía, introduciendo una competencia directa con el suministro provisto exclusivamente por la red.

Este proceso se ve reforzado por la incorporación de sistemas de almacenamiento eléctrico, principalmente baterías, cuyos costos han disminuido de forma sostenida en los últimos años. Gracias a ello, hoy resulta técnicamente posible y cada vez más viable desde el punto de vista económico almacenar energía para utilizarla en momentos en los que no hay generación solar.

En este contexto, el almacenamiento eléctrico debe ser incorporado de manera explícita en los procesos de planificación de las redes de distribución. La combinación de generación distribuida y almacenamiento plantea nuevos desafíos técnicos y económicos, pero también abre oportunidades para mejorar la gestión del sistema y optimizar las inversiones.

03 —

Marco normativo y energías renovables en Argentina

El crecimiento de las energías renovables en Argentina ha sido impulsado por un conjunto de políticas públicas y marcos normativos específicos. Entre ellos se destacan la Ley N.º 26.190 y su modificación mediante la Ley N.º 27.191, que estableció como objetivo que el 20 % de la generación eléctrica provenga de fuentes renovables, y la Ley N.º 27.424, orientada a promover la generación distribuida para autoconsumo con inyección de excedentes a la red.

Estas políticas facilitaron una rápida expansión de la generación renovable, en particular de parques solares de gran escala. Como consecuencia, en algunas regiones comenzaron a evidenciarse limitaciones en la capacidad de transporte eléctrico. No obstante, la experiencia acumulada y la reducción de los costos tecnológicos han permitido disminuir progresivamente la necesidad de incentivos económicos directos.

En las condiciones actuales, tanto la generación solar fotovoltaica como los sistemas de almacenamiento se encuentran en condiciones de integrarse de manera competitiva al Sistema Eléctrico Argentino.

“Su verdadero aporte se define por la diferencia entre el costo de abastecer a los usuarios a través de la red y el costo que implicaría generar la energía localmente”



04 —

Impacto sobre las redes de distribución

A pesar de la creciente penetración de la generación distribuida, las redes de distribución continúan siendo un componente indispensable del sistema eléctrico. Sin embargo, su expansión, operación y esquemas de remuneración deberán adaptarse a los cambios tecnológicos en curso. En el caso de la generación solar a nivel de usuario, pueden identificarse tres modalidades principales:

/ Sistemas conectados a la red (on grid), que permiten el uso simultáneo de la red y la generación propia.

/ Sistemas aislados (off grid), que operan sin conexión a la red y requieren necesariamente almacenamiento.

/ Sistemas híbridos, que combinan de manera flexible la red, la generación solar y las baterías.

A estas alternativas se suma la generación distribuida comunitaria, que permite a varios usuarios compartir una instalación de generación. Este modelo ya se encuentra implementado en algunas jurisdicciones, como la provincia de Córdoba, y ha sido recientemente reglamentado en la provincia de Buenos Aires.

05 —

Desafíos para los distribuidores cooperativos y el rol de FACE

Para los distribuidores eléctricos cooperativos, este nuevo escenario plantea desafíos significativos. Las cooperativas deben administrar redes de distribución en un contexto donde surgen alternativas de provisión de energía que compiten, al menos parcialmente, con el suministro tradicional.

No obstante, el sistema cooperativo cuenta con fortalezas estructurales relevantes, como el profundo conocimiento de los mercados locales, la cercanía con los usuarios y una lógica de gestión orientada al servicio y al desarrollo territorial. En este marco, adquiere especial importancia el rol de FACE (Federación Argentina de Cooperativas Eléctricas) como ámbito de articulación, representación y coordinación estratégica del sector. A través de FACE, las cooperativas pueden compartir experiencias, analizar soluciones tecnológicas, identificar esquemas de financiamiento adecuados y fortalecer su capacidad de diálogo institucional con los entes reguladores y los distintos niveles del Estado.

La acción coordinada a través de FACE permite que las cooperativas enfrenten los cambios tecnológicos no de manera aislada, sino como un sistema integrado, potenciando economías de escala y reduciendo riesgos individuales.



07 — Conclusiones

Los procesos de transformación tecnológica que atraviesa el sector eléctrico no son inéditos. En el pasado, el sistema evolucionó desde esquemas de generación aislados hacia grandes redes interconectadas. En la actualidad, la tecnología vuelve a habilitar que los usuarios produzcan su propia energía de manera individual o comunitaria, ahora integrados a un sistema más flexible y complejo.

En este escenario, el sistema cooperativo, apoyado en su experiencia, su conocimiento del territorio y la articulación institucional a través de FACE, se encuentra en una posición favorable para adaptarse a los cambios, aprovechar las nuevas oportunidades y fortalecer el desarrollo de un sistema de distribución eléctrica sostenible, eficiente y socialmente equilibrado.

06 — Implicancias regulatorias y económicas

La sustentabilidad del sistema de distribución eléctrica depende de que los costos asociados a la prestación del servicio puedan trasladarse de manera adecuada a las tarifas finales. Para ello, resulta fundamental distinguir entre los distintos componentes que conforman el precio que pagan los usuarios.

Existen costos que no dependen de la gestión del distribuidor —como el precio de la energía adquirida en el Mercado Eléctrico Mayorista, los cargos por transporte y los impuestos— que deben ser reconocidos automáticamente mediante los mecanismos de traslado de costos (pass through). Una aplicación correcta del pass through evita que las distribuidoras asuman riesgos económicos que exceden su ámbito de control, especialmente en contextos de cambios en los esquemas de subsidios.

El componente que refleja la actividad propia del distribuidor es el Valor Agregado de Distribución (VAD), que constituye la remuneración destinada a cubrir los costos de operación y mantenimiento de las redes, la atención comercial, las inversiones necesarias para la expansión del sistema y una rentabilidad razonable. En la práctica, el VAD representa la principal fuente de ingresos genuinos para garantizar la calidad y continuidad del servicio.

En este contexto, los cambios regulatorios introducidos por el Decreto N.º 450 y la normativa complementaria, que establecen la obligación de contractualizar parte de la demanda en el Mercado Eléctrico Mayorista, refuerzan la necesidad de contar con esquemas tarifarios claros, previsibles y consistentes.



#INSPIRACIÓN

Caminos para crear en las comunidades el compromiso y la pertenencia por nuestra empresa cooperativa.



Carlos Solari

Carlos Solari trabaja en formación y educación cooperativa desde el año 2002. A lo largo de su trayectoria impulsó talleres y propuestas educativas como Sembrando cooperación y #inspiración, alcanzando a más de 55.000 alumnos en más de 1.400 talleres realizados en establecimientos educativos de todo el país. Es autor de diversas publicaciones vinculadas al cooperativismo y la gestión, entre ellas *Como un granito de arena – Cooperativismo para chicos grandes*, *Trampolines para la Felicidad en el Siglo XXI* y *Desarrollo de gestión cooperativa*.

Carlos Solari, referente del movimiento cooperativo, propone una reflexión sobre la participación, la pertenencia y el rol estratégico de la educación cooperativa en las comunidades.

¿En la última asamblea hubo baja participación de asociados?

¿Les cuesta encontrar ciudadanos que quieran participar como consejeros (ad honorem)?

Si su respuesta fue un “Sí”, pertenece al 95% de las cooperativas de servicios de nuestro país que vivencian estos problemas. ¿Las causas? pueden ser múltiples:

Falta de compromiso y participación ciudadana; aumento del individualismo en nuestra sociedad; no sentirse dueño (asociado) a la cooperativa; desconocer la doctrina cooperativa o cómo funciona; desinformación al momento de asociarse a la cooperativa; etc. etc.

En mi opinión, la causa principal de estos problemas es casi seguro, no haber aplicado correctamente durante décadas el 5to. principio cooperativo: “Educación, capacitación e información”. Este principio fue subestimado por la conducción cooperativa de nuestro país frente a las tribulaciones actuales de lo mediático, sin embargo, después de décadas vemos los efectos y deterioros que produjo. He escuchado el lamento de cientos de consejeros y gerentes por no poder encontrar personas que quieran participar en el consejo de administración.

Los fundadores sentían pasión y compromiso por la participación cooperativa, después vinieron sus hijos que habían “mamado” su entusiasmo, su responsabilidad cívica y continuaron su legado, ya los nietos tuvieron mucha menos cooperación y entusiasmo por estas empresas de propiedad conjunta democráticamente administradas, y las siguientes generaciones en especial el segmento etario que va de 20 a 40 años, con una mirada mezquina y desinteresada, percibe

a la empresa cooperativa como una prestadora de servicios, como ven a la prepaga, el banco, la compañía de seguros, el supermercado, la estación de servicio, etc.

Por otro lado, los consejos de las cooperativas de servicios están conformados en su mayoría por una franja etaria mayor a los 60 años, entonces les pregunto ¿quién va a ocupar sus lugares cuando se retiren? ¿Creen que la juventud estará dispuesta voluntariamente a ocupar los consejos de administración en forma comprometida y motivada?

¿Cómo podemos revertir esta situación en el mediano plazo?

Una forma podría ser realizando una extensa campaña publicitaria en los medios de comunicación, mostrando el universo cooperativo a nivel mundial, con sus logros, principios y valores sostenidos en el tiempo.

La Asamblea General de las Naciones Unidas proclamaba al año 2012 y el reciente 2025 “Año Internacional de las Cooperativas”. Tras las turbulencias financieras en las economías más desarrolladas del mundo, las cooperativas son un recordatorio para la comunidad internacional de que es posible aspirar al desarrollo sostenible de las comunidades de la mano de la doctrina cooperativa. El informe que sustenta la ONU se resume con una frase:

“Las empresas cooperativas construyen un mundo mejor”.

El movimiento cooperativo en números (según indicadores de la ACI):



De los 8 mil millones de seres humanos que habitamos el planeta, más de 1.200 millones están asociados a una cooperativa. Existen 3 millones de cooperativas en el mundo.

Actualmente en nuestro país contamos con empresas cooperativas que conforman las 300 cooperativas más importantes del planeta por su facturación: Banco Credicoop, Sancor Seguros, Cooperativa Obrera, AFA, ACA, FECOVITA. Y un detalle pintoresco es que por primera vez en nuestro país una yerba mate cooperativa alcanza la cima N°1 en ventas: Playadito de Colonia Lievig Ltda., Corrientes.

Otro dato destacable, el 10% de la población mundial empleada, trabaja en una empresa cooperativa.

Esta campaña tendría que contemplar un trabajo creativo y consistente sin límite de tiempo incorporando las redes sociales que justamente es donde participa dicha franja etaria.

Y otra forma de revertir estos problemas de participación, es trabajar la educación cooperativa con la juventud, ya que ellos son los futuros asociados, consejeros y empleados de las empresas cooperativas.

Cuando descubrí, allá por el año 2002, el 5to principio cooperativo y los recursos económicos que tiene genuinamente, sin ser manipulados en los balances, comencé a crear talleres, actividades y libros para la educación cooperativa.

Quinto principio cooperativo: Educación, capacitación e información

Experiencias cooperadoras han posibilitado el progreso y el bienestar a comunidades vulnerables y han brindado a sus habitantes muchos más y mejores beneficios que si los hubiesen buscado individualmente. Trabajar para el bien común es fundamental para la instauración de modelos de desarrollo que permitan a las personas una vida diferente y mejor.

El desafío que se nos plantea es cómo sembramos la semilla de la cooperación en la juventud de manera que vivan empleando comportamientos basados en valores y principios cooperativos, que nos permitan salir del individualismo hacia la reciprocidad y vean a las cooperativas con el fin por las que fueron creadas por sus fundadores y una forma de empresa que resuelve necesidades en la comunidad.

La educación cooperativa en la escuela

A esta altura todos reconocemos el valor de las cooperativas escolares en las escuelas, pero para llegar a implantar una cooperativa escolar me di cuenta que había que motivar a los alumnos, a los docentes y a los directivos para comenzar este sinuoso camino.

Así nace el proyecto “Sembrando cooperación” creado allá por el año 2013; posteriormente llamado “#inspiracción”.

Su objetivo principal es que los alumnos de cada escuela implementen un proyecto con impacto positivo en la comunidad, bajo la coordinación de sus docentes y con el respaldo de la cooperativa y sus coordinadores. El proyecto está enmarcado dentro de los 17 ODS (objetivos de Naciones Unidas para el desarrollo sostenible, Agenda global 2030), cumpliendo con las pautas educativas de ABP (Aprendizaje Basado en Proyectos). Esto ha sido siempre muy bien recibido por las autoridades regionales y locales de educación.

El proyecto promueve la educación ambiental de cara a la comprensión y solución de problemas que permita una valorización del ser y no el tener, formando seres humanos con una nueva concepción de sí mismos, de su relación con los otros y con el medio que les rodea, aportando a los alumnos, de manera transversal, valores, actitudes y comportamientos que desarrollen la participación, la responsabilidad, las relaciones sociales y éticas de respeto hacia otras personas, a la diversidad cultural y social y al respeto del ambiente. Y fundamentalmente revalorizar el sentido social y económico que tenían las cooperativas cuando fueron fundadas a través de este oportuno momento mundial donde se deben crear nuevos paradigmas para el desarrollo humano. Aquí trabajamos para dar a conocer y valorar por la juventud los beneficios que aporta una cooperativa a la comunidad.

Así surgieron desde el año 2014 más de 150 proyectos anuales en escuelas de nuestro país realizados por sus alumnos y docentes guías y coordinados por nosotros representando a la cooperativa local.

Nombramos algunos proyectos realizados: siembra y trasplante en primavera de plantas florales en las plazas del pueblo; compostajes en hogares eliminando la basura orgánica; casita de juegos para un jardín de infantes realizada con ecoladrillos; ecocuchas para perros de la calle; campañas de concientización del cuidado del agua; recolección agua de lluvia; restauración de sillas, pupitres y aulas de la escuela; biogas con estiercol de cerdos; sistema de iluminación en escuelas; huertas orgánicas; invernaderos ecológicos; cestos de basura para escuelas y jardines de infantes; ecobancos para escuelas realizados con ecoladrillos; ecobolsas confeccionadas y decoradas; campañas solidarias; juguetes, etc.

Y lo más lindo de estos proyectos es que los jóvenes cambiaron el comportamiento de los adultos: “Papá tenemos que hacer un compost para eliminar la basura orgánica”; “Abuela, si hacemos una huerta, los tomates van a ser más ricos y sanos que los de la verdulería”; “Mamá, si recolectamos el agua de lluvia la podemos utilizarla para riego”.

¡Cuando la juventud está motivada, tiene una gran energía, que si la enfocamos adecuadamente podremos lograr un futuro mejor para nuestras cooperativas!

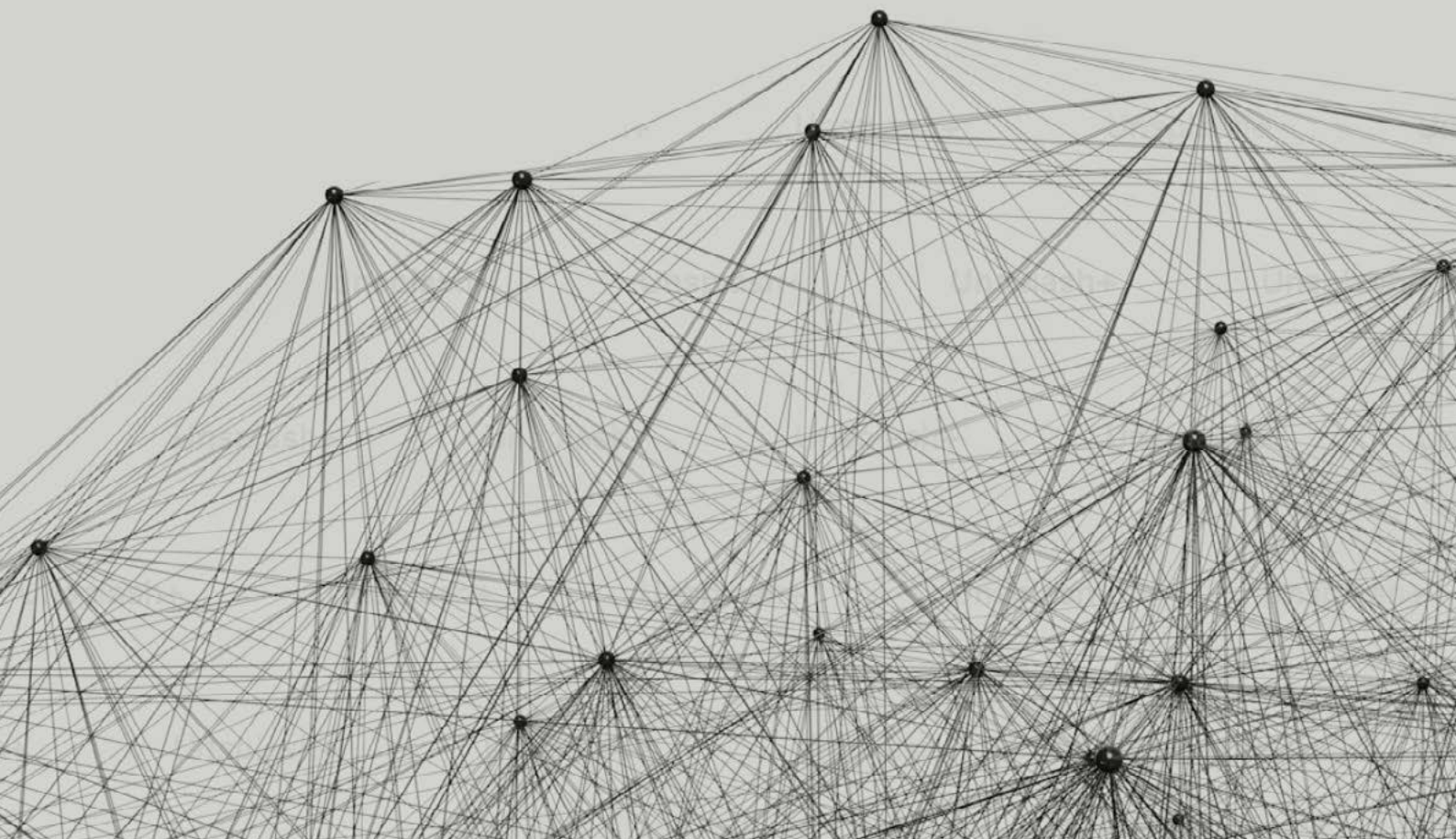
¡La juventud es el 100% del futuro!





AMPLIACIÓN DE CONTENIDOS

Todas las charlas técnicas del Congreso
2025 disponibles en la plataforma



Eficiencia, Robustez y Ahorro

Iluminación que cuida el consumo y el medio ambiente



serie
NEUS

Proyector modular
Grandes superficies



serie
AURA

Luminaria premium
Espacios verdes



Nueva serie
ECOLUMÍN



Luminarias económicas de Alumbrado público

Renovás tus luminarias con el ahorro de energía en 6 meses

Y lo financiás en

6

pagos SIN interés

+543537 667535
ventas@vatiova.com.ar

VATIOVA

ILUMINACION LED URBANA, DEPORTIVA E INDUSTRIAL

www.vatiova.com.ar



CONEXIÓN EMPRESARIAL

YPF: La importacia de las cooperativas en la redefinición del mapa energético argentino.



Christian Martin

Gerente de Ingeniería de Pre Venta
y Producto - YPF Solar

El Sistema Argentino de Interconexión enfrenta hoy desafíos estructurales que condicionan su crecimiento y su eficiencia. La saturación de las redes de distribución, que dificulta la incorporación de nueva demanda, y la dependencia de grandes centros de generación alejados de los puntos de consumo generan ineficiencias, mayores costos de transporte y una mayor vulnerabilidad operativa.

Frente a este escenario, la generación local de energía y los esquemas de generación distribuida se consolidan como herramientas clave para avanzar hacia un sistema eléctrico más eficiente, resiliente y federal. En este proceso, las Cooperativas Eléctricas ocupan un lugar estratégico, con capacidades y ventajas diferenciales que las posicionan como actores centrales de la transición energética.

El modelo cooperativo aporta un valor único gracias a su arraigo territorial, capilaridad operativa y conocimiento profundo de las comunidades a las que abastece. Esta cercanía permite identificar oportunidades concretas de generación local y desarrollar proyectos alineados a las necesidades reales de cada región, con una visión de largo plazo.

A su vez, muchas cooperativas cuentan con una estructura técnica y operativa que les permite avanzar hacia la construcción y operación de parques solares propios, integrando generación a su modelo de negocio y fortaleciendo su rol dentro del sistema eléctrico.

Los beneficios de contar con infraestructura de generación solar local son múltiples:

01 —

Eficiencia económica y sostenibilidad financiera

La generación propia reduce costos de abastecimiento y puede convertirse en una nueva fuente de ingresos.

02 —

Fortalecimiento de la red

Los parques solares aportan estabilidad de tensión y mejoran la calidad del servicio eléctrico.

03 —

Excelencia Técnica

Provisión de tecnología de vanguardia e ingeniería de detalle.

04 —

Soluciones Financieras

Herramientas de financiación propias y convenios bancarios para facilitar la transición energética.

El desafío ya está planteado y las herramientas están disponibles. Las Cooperativas que estén analizando proyectos de parques solares pueden contar con nuestro acompañamiento técnico y experiencia en el desarrollo de este tipo de iniciativas.

Nuestro compromiso es ser el socio estratégico que colabora y resuelve. Los invitamos a dar el paso hacia la autonomía energética y a convocarnos para iniciar este camino juntos.





01 —
Coop. Espartillar.



02 —
Coop. Ita.



03 —
Coop. Biagorria

PARQUES SOLARES PARA COOPERATIVAS ELÉCTRICAS

Somos **YPF SOLAR** y desde hace más de 12 años nos dedicamos a desarrollar las energías renovables en nuestro país. Sabemos cómo hacerlo y nos esforzamos cada día por mejorar y crecer junto a nuestros clientes. La calidad es nuestra obsesión y un compromiso irrenunciable en cada proyecto que llevamos adelante.

Este conocimiento nos permite abordar los nuevos desafíos que afrontan nuestros clientes, como es el caso de las **Cooperativas Eléctricas**, aportándoles un amplio abanico de opciones según sus necesidades.

Nuestros servicios abarcan:

-  Asesoramiento general en energía solar fotovoltaica y modelos de negocio.
-  Dimensionamiento de Proyectos.
-  Ingeniería de Detalle.
-  Capacitación y supervisión de obra para que las propias Cooperativas construyan y operen sus parques solares.
-  Provisión de la totalidad del equipamiento necesario.
-  Instalación/ Puesta en marcha/ Servicio pos venta.

Todos estos servicios apuntan a que las **Cooperativas Eléctricas** se conviertan en actores claves del mercado energético eficientizando sus costos e incrementando sus ingresos a partir de la generación propia.

No solo los años de experiencia y los proyectos que realizamos nos avalan. Nuestra propuesta se complementa con aspectos fundamentales que nos diferencian:

- Ofrecemos financiamiento propio, o a través de acuerdos con importantes entidades bancarias.
- Somo importadores directos y representantes de las principales marcas del rubro solar.
- Contamos con un equipo de ingeniería altamente profesional y experto dedicado a este tipo de proyectos.
- Utilizamos software e instrumental de última generación específico.
- Respaldo de la marca.

Contacto

Maximiliano Pérez | ✉ mperez@ypfsolar.com | ☎ 11 5104 6860
Cristian Mardoian | ✉ cmardoian@ypfsolar.com | ☎ 11 6471 9975

www.ypfsolar.com



CONEXIÓN
COOPERATIVAS

**COOPERATIVAS
EN FOCO**



CORPICO

Gestión integral y compromiso con la comunidad pampeana.

Una cooperativa multiservicios con organización y planificación

Por el tamaño y la diversidad de prestaciones que brinda, CORPICO organiza su gestión a partir de responsables específicos para cada servicio, acompañados por áreas transversales que también cuentan con conducción propia. Esta estructura permite sostener la calidad, la eficiencia y la continuidad de cada prestación, articulando el trabajo operativo con una mirada integral de la cooperativa.

Desafíos tecnológicos y oportunidades en el sector energético

La automatización y el control de los servicios presentan el desafío permanente de contar con una estructura flexible, capaz de adaptarse a la incorporación de nuevas tecnologías. En este sentido, dentro del sector energético, la posibilidad de avanzar hacia esquemas de generación propia aparece como una oportunidad estratégica que la cooperativa analiza como un camino a desarrollar.

Espíritu cooperativo y valores compartidos

El espíritu cooperativo se expresa cotidianamente a través del apoyo, la colaboración y la participación activa de la comunidad en las distintas actividades y proyectos que se impulsan en la ciudad. Compromiso, responsabilidad, compañerismo y solidaridad son los valores que definen al equipo humano de CORPICO y que orientan su accionar diario.

Una cooperativa presente en la vida cotidiana

CORPICO es una cooperativa de servicios públicos multiservicios que trabaja para que los intereses institucionales estén alineados con las necesidades reales de la comunidad. Su presencia en dimensiones esenciales y sensibles de la vida cotidiana refuerza su rol social y su responsabilidad como prestadora de servicios públicos.

Desde el Consejo de Administración, el trabajo se desarrolla en dos direcciones complementarias. Por un lado, hacia la Asamblea de Delegados y la comunidad en general, a través de reuniones periódicas que permiten escuchar y canalizar las demandas de los asociados, junto con acciones

“El espíritu cooperativo se expresa cotidianamente a través del apoyo, la colaboración y la participación activa”

de educación cooperativa y social. Por otro, hacia la gestión de los servicios, en articulación con gerencias, responsables de sectores y el plantel de trabajadores, mediante planificaciones estratégicas de mediano y largo plazo.

Actualmente, la gestión se estructura en torno a cuatro pilares: el posicionamiento social de la cooperativa, la profesionalización de los equipos de trabajo, el desarrollo sostenible y el impulso de nuevas unidades de negocios cooperativos, con el objetivo de brindar servicios de calidad, eficientes y orientados al bienestar de la comunidad.

Trabajo conjunto y articulación cooperativa

La cooperativa mantiene una participación activa en la Federación Pampeana de Cooperativas (FEPAMCO), con contacto cotidiano con las 28 cooperativas que la integran. Este vínculo permanente genera un espacio de intercambio de experiencias, aprendizajes y prácticas de gestión, fortaleciendo el trabajo colectivo del movimiento cooperativo en la provincia.

Comunicación, cercanía y participación

CORPICO cuenta con diversos canales de comunicación para mantener informados a sus asociados: el canal de televisión propio, la página web institucional, redes sociales, comunicación vía WhatsApp y un Centro de Información, Automatización y Control que funciona las 24 horas, los 365 días del año, para atender consultas y emergencias.

Las estrategias de comunicación se planifican según cada objetivo específico, con una orientación común: brindar información clara y oportuna, fortalecer el vínculo con los asociados y promover su participación activa en la vida cooperativa.

El cooperativismo como respuesta colectiva

Desde CORPICO destacan que el cooperativismo ha sido históricamente una respuesta de la comunidad organizada para resolver problemas locales y comunes, especialmente cuando ni el mercado ni el Estado logran brindar soluciones satisfactorias. En este contexto, sostienen que el desafío actual es no abandonar esa misión fundante, reafirmando los valores de cooperación y solidaridad frente a discursos individualistas y concentradores, ajenos a la identidad del movimiento cooperativo argentino.



MAYO

Producimos con energía



**UNIDADES DE
NEGOCIO**



01 FABRICACIÓN DE
TRANSFORMADORES

02 POSTES DE
EUCALIPTUS

03 MATERIALES
ELÉCTRICOS

Más de 50 años abasteciendo a cooperativas, industrias,
empresas de energía y constructoras.

GCMAYO.COM

CASA CENTRAL: Parque Industrial y Tecnológico, Villa María (5900), Córdoba.
Tel: +54 353 5667880 / info@gcmayo.com / ventas@gcmayo.com

SUCURSALES Y PLANTA DE PRODUCCIÓN
Rosario - Paso de los Libres - Córdoba - Villa María

Compra-venta de energía entre usuarios

Un escenario posible para las cooperativas eléctricas.



Lucas Tasso

Presidente Cooperativa Eléctrica
Villa Lía

La transformación del sistema eléctrico ya está en marcha. Generación distribuida, energías renovables, digitalización de redes y usuarios cada vez más activos están modificando un esquema que durante décadas fue relativamente estable. En ese contexto comienza a tomar forma una idea que hasta hace poco parecía lejana: la compra-venta de energía entre usuarios, incluso en esquemas B2B, dentro de un mismo territorio. La pregunta no es solo si esto es posible. La pregunta es qué tipo de sistema queremos construir.

01 —

¿Se puede dar la compra-venta de energía entre usuarios?

Desde el punto de vista tecnológico, la respuesta es clara: sí. Hoy existen sistemas de medición inteligente, plataformas digitales, trazabilidad de energía y herramientas de balance que permiten registrar quién genera, quién consume y en qué momento. En términos técnicos, el intercambio local de energía es perfectamente viable.

El verdadero límite está en la regulación, pensada históricamente para un sistema centralizado y unidireccional. Pero las regulaciones no son estáticas. Cambian cuando la realidad las empuja. Y la realidad ya cambió.

02 —

¿Qué pasa si la regulación se adapta a un esquema de libre mercado?

Imaginemos un escenario futuro en el que la normativa habilita —total o parcialmente— la compra-venta de energía entre usuarios dentro del área de concesión. Un mercado energético local donde industrias, pymes, cooperativas productivas o grandes comercios con capacidad de generación puedan vender excedentes, y otros usuarios puedan comprarlos.

Un esquema de este tipo puede abrir oportunidades, pero también plantea riesgos evidentes. Un libre mercado sin reglas claras tiende a concentrar beneficios, fragmentar el sistema solidario y debilitar la lógica de servicio público.

La pregunta entonces no es solo si el mercado se abre, sino quién lo organiza y bajo qué principios. En este escenario, la cooperativa no desaparece. Se redefine. Puede convertirse en: Operadora de la red común, garantizando calidad y seguridad; Intermediaria institucional de los intercambios energéticos; Administradora de mediciones, compensaciones y liquidaciones; Gestora de reglas que eviten abusos y exclusiones; Articuladora de intereses productivos y comunitarios.

03 —

¿Cuál sería el rol de la cooperativa eléctrica?

La cooperativa deja de ser únicamente una vendedora de energía para transformarse en la orquestadora del sistema energético local. Una pregunta clave: ¿quién financia la red? Aquí aparece una de las cuestiones más sensibles y, muchas veces, menos discutidas.

Si avanza la compra-venta de energía entre usuarios, si crece la generación distribuida y aumentan los flujos bidireccionales, la red de distribución deberá adaptarse. Más capacidad, más inteligencia, más inversión. Entonces surge la pregunta inevitable:

04 —

¿Quién se hará cargo de las inversiones necesarias para ampliar y sostener la red, alcanzará sólo con el cargo fijo?

En un esquema de mercado puro, existe el riesgo de que algunos actores capturen beneficios sin asumir los costos estructurales del sistema. La red queda como un bien común, pero el financiamiento se vuelve difuso. Para las cooperativas eléctricas, que históricamente invirtieron con una lógica solidaria y de largo plazo, este punto es central.

"Cualquier modelo futuro que ignore esta pregunta está incompleto."

05 —

¿Debemos prepararnos desde ahora?

Aunque la regulación actual no habilite plenamente estos esquemas, esperar a que el cambio ocurra para reaccionar puede ser un error estratégico. Las plataformas privadas ya están desarrollando soluciones para mercados energéticos descentralizados. Si las cooperativas no piensan su propio rol, otros lo harán por ellas.

Prepararse no significa implementar mañana un mercado de energía entre usuarios. Significa: analizar escenarios posibles, capacitar equipos técnicos y directivos, explorar plataformas digitales cooperativas, debatir reglas justas de uso y financiamiento de la red, y construir consensos internos.

La diferencia cooperativa: usuarios que son socios. Hay un elemento que cambia completamente el sentido de esta discusión.

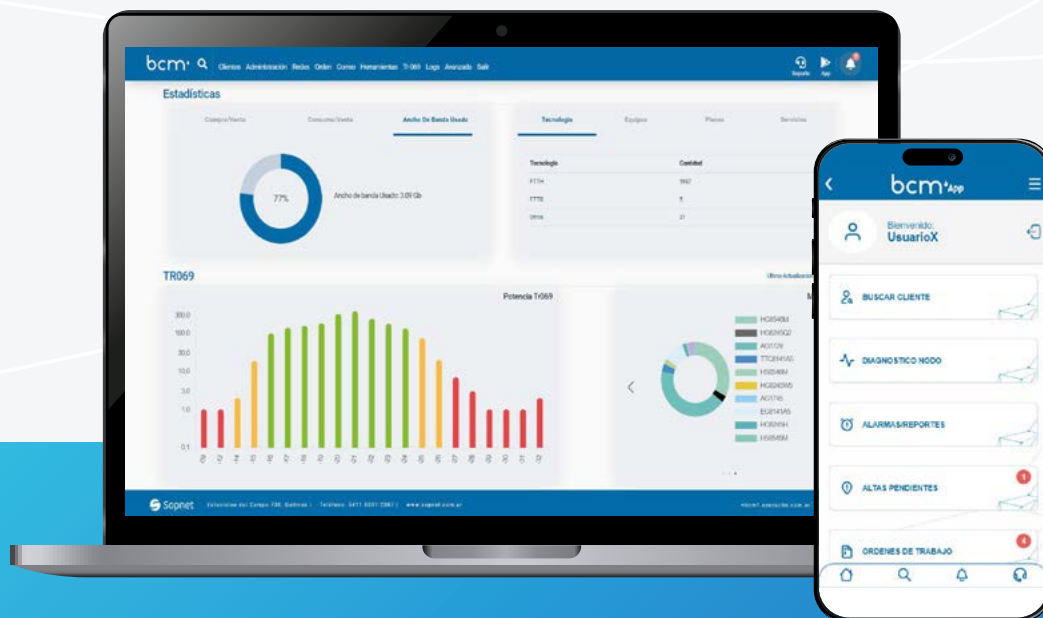
En las cooperativas eléctricas, los usuarios no son simples clientes: son asociados. Son dueños de la institución, participan de las decisiones y comparten la responsabilidad sobre el futuro del servicio. Si en algún momento los usuarios generan, compran y venden energía, lo harán dentro de una organización que también les pertenece. No estarán delegando su destino energético a una plataforma externa, sino decidiéndolo colectivamente.

En ese sentido, el debate sobre la compra-venta de energía no es solo tecnológico ni económico. Es una discusión sobre democracia, equidad y control del desarrollo local. Tal vez la pregunta de fondo no sea si este escenario llegará, sino si las cooperativas estarán preparadas para que, cuando llegue, sean sus propios asociados quienes definan las reglas del juego y, en definitiva, manejen su propio destino energético.





Solución integral de gestión para proveedores de servicios de internet



Tu red. Tu sistema. Una sola solución.

BENEFICIOS REALES

BCM optimiza recursos, reduce costos y mejora la fidelización de clientes para los ISPs.



SOLUCIONES INTEGRALES

Software de administración, web sencilla y app Android.



GESTIÓN AVANZADA DE REDES

Monitoreo activo de OLT's y gestión de clientes mediante TR-069.



SOPORTE Y SERVICIO PERSONALIZADO

Interacción personalizada en tiempo real con el cliente, mediante soluciones tecnológicas a medida.





CONEXIÓN GLOBAL



ONERGIA

Cooperativismo joven para la soberanía energética



En México, donde la transición energética convive con profundas desigualdades territoriales, comienzan a consolidarse experiencias cooperativas que abordan la energía no solo como un servicio, sino como un derecho y una herramienta de transformación social. En ese mapa emergente, onergia se presenta como la primera sociedad cooperativa de energías alternativas en México, con base en el estado de Puebla, y un enfoque que combina tecnología, formación y trabajo comunitario.

Un origen marcado por la urgencia ambiental y

De acuerdo con su propia definición institucional, ONERGIA surge de la preocupación de sus socios y colaboradores por el medio ambiente y la transformación social, con el objetivo de impulsar procesos hacia la soberanía y autonomía energética, tanto en comunidades rurales como en espacios urbanos.

Fundada en 2017: una cooperativa impulsada por jóvenes e interdisciplina

En una región atravesada por brechas de acceso, costos energéticos y vulnerabilidad climática, la cooperativa propone que la transición no sea únicamente tecnológica, sino también social: energía con participación, con apropiación de conocimiento y con protagonismo local.

Diversas fuentes coinciden en que ONERGIA fue fundada en 2017, y que está conformada por un equipo interdisciplinario de jóvenes —ingenierías, ciencias sociales y ambientales, economía— articulado como empresa social de energías renovables.

Ese perfil mixto es clave: permite que los proyectos no se piensen solo desde la eficiencia técnica, sino también desde el impacto territorial, la organización comunitaria y la dimensión cultural de la energía.

Formación territorial y trabajo comunitario: cuando la energía se aprende en comunidad. Uno de los ejes más potentes del recorrido de ONERGIA es su trabajo en formación y capacitación. En sus propios registros aparecen talleres vinculados a energía fotovoltaica y energías alternativas realizados junto a organizaciones sociales y cooperativas del territorio, incluyendo articulaciones con

Reconocimiento institucional y formalización cooperativa

el entramado cooperativo de la Sierra Norte de Puebla. En esa línea, también se destacan proyectos de construcción de conocimiento: en 2020 se publicaron guías sobre soberanía energética desarrolladas por ONERGIA en colaboración con Fundación Tosepan y la Fundación Rosa Luxemburgo en México, enfocadas en apropiación tecnológica y herramientas comunitarias.

Además de su presencia pública, ONERGIA figura en registros oficiales del cooperativismo: aparece en el Catálogo de Cooperativas del Estado de Puebla como “Sociedad Cooperativa de Trabajadores en Energías Alternativas y Estudios Sociales ONERGIA S.C. de R.L. de C.V.”, lo que aporta respaldo documental para presentarla en una publicación institucional.

Un mensaje regional para las cooperativas de servicios públicos

La experiencia de ONERGIA resulta valiosa para el movimiento cooperativo latinoamericano porque muestra una tendencia creciente: energía distribuida, renovable y gestionada con lógica comunitaria, donde la capacitación y la organización son tan importantes como la tecnología. En un escenario regional de transformación, estas experiencias abren preguntas y aprendizajes para las cooperativas eléctricas y de servicios: cómo acompañar la innovación sin perder el vínculo territorial, cómo formar capacidades locales y cómo diseñar la transición energética con equidad.

Desde Conexión Cooperativa, acercamos el caso de ONERGIA como una ventana al cooperativismo mexicano en clave de futuro: jóvenes, tecnología, territorio y cooperación para construir soberanía energética desde abajo hacia arriba.



Comunitel

AL SERVICIO DE FACE.

Más de 20 años conectando hogares y personas en todo el país.

ESTAMOS PARA ACOMPAÑARTE.

VENTAS@COMUNITELSA.COM.AR
WWW.COMUNITEL.COM.AR

f in

HIDROELEVADOR TELESCÓPICO

PB 13 AT I

SEGURIDAD, CONFIANZA Y CALIDAD



Drones al servicio de la energía y la comunidad

Nos adentramos en el caso de la Cooperativa Eléctrica y Otros Servicios de Concordia, una experiencia de innovación tecnológica aplicada a la gestión eléctrica, de la mano de Marcelo Spinelli y Martín Santana, referentes de la entidad.

En el marco del Panel “Historias que conectan: experiencias cooperativas”, desarrollado durante el Congreso Nacional de FACE, la Cooperativa Eléctrica y Otros Servicios de Concordia presentó un caso concreto de innovación tecnológica aplicada a la gestión del servicio eléctrico: la incorporación de drones para la inspección, el monitoreo y el mantenimiento de redes.

La experiencia fue compartida por Marcelo Spinelli, presidente de la entidad, junto a Martín Santana, vicepresidente, quienes detallaron cómo esta herramienta se convirtió en un aliado estratégico para mejorar la eficiencia operativa, fortalecer la seguridad del personal y optimizar la calidad del servicio.

La cooperativa presta servicios en una amplia área de concesión, que abarca tanto zonas densamente pobladas como vastas extensiones con baja densidad poblacional y miles de kilómetros de líneas de baja y media tensión. En ese contexto, la incorporación de drones permitió reducir significativamente los tiempos de detección de fallas, especialmente en lugares de difícil acceso, y optimizar los recursos destinados a las tareas de mantenimiento y reparación.

Según explicaron, uno de los principales beneficios observados fue la disminución de costos operativos, asociada a una mejor planificación de los trabajos y a la reducción de tiempos de intervención. A ello se suma un importante refuerzo en las condiciones de seguridad del personal y en la protección del equipamiento, ya que las inspecciones a distancia permiten identificar previamente el tipo de inconveniente a resolver, los materiales necesarios y los riesgos asociados, antes de la intervención presencial de las cuadrillas.

El uso de drones equipados con cámaras diurnas, nocturnas y sensores termográficos posibilita realizar inspecciones más rápidas, precisas y seguras, incluso en condiciones climáticas adversas o durante la noche. Las imágenes térmicas permiten identificar con exactitud el punto de una falla y, en muchos casos, anticipar fallas de inminente ocurrencia, lo que aporta información clave para el mantenimiento preventivo y la planificación de tareas.

Otro aspecto destacado es la posibilidad de lograr una mayor cobertura en menor tiempo, especialmente luego de eventos climáticos. A través de esta tecnología, la cooperativa puede recorrer grandes distancias en plazos reducidos, evaluar el estado de la red y realizar una primera diagnosis antes de movilizar personal y materiales, optimizando la respuesta ante interrupciones del servicio.



CONCORDIA
COOPERATIVA

La implementación del sistema requirió un proceso específico de capacitación. Los operadores de los vehículos aéreos no tripulados (VANT) fueron formados por la empresa proveedora y obtuvieron la certificación correspondiente ante la ANAC. Se trata de trabajadores que ya integraban la planta de la cooperativa y que incorporaron estas nuevas funciones, contando además con el acompañamiento permanente de ingenieros que apoyan el análisis inmediato de la información obtenida.

Desde la cooperativa señalaron que, si bien las tareas en redes eléctricas continúan siendo realizadas por personal capacitado, la incorporación de drones constituye una herramienta clave para un trabajo más seguro y eficiente, al permitir planificar las intervenciones con información precisa y reducir la exposición a riesgos en trabajos en altura o en zonas complejas.

El uso de drones equipados con cámaras diurnas, nocturnas y sensores termográficos posibilita realizar inspecciones más rápidas, precisas y seguras

En un contexto económico y regulatorio desafiante, la apuesta por la innovación tecnológica se consolida como una decisión estratégica, especialmente en el servicio de distribución de energía. La experiencia también implicó desafíos relevantes, ya que se trató de una implementación pionera en el país, sin antecedentes similares aplicados de esta manera, lo que supuso un proceso de aprendizaje continuo y la ampliación progresiva de las posibilidades de uso de la herramienta.

Finalmente, destacaron que los socios y usuarios de la ciudad de Concordia y su área de concesión mantienen un vínculo cercano con la cooperativa y reconocen el compromiso permanente por mejorar la calidad del servicio. En ese sentido, la entidad deja abierta la posibilidad de compartir su experiencia y acompañar a otras cooperativas interesadas en evaluar la implementación de los VANT, siempre que resulte útil y viable para su realidad operativa.

Dr. Marcelo Spinelli

Presidente

Cr. Martin Santana

Vicepresidente

Cooperativa Eléctrica y otros servicios de Concordia Ltda.



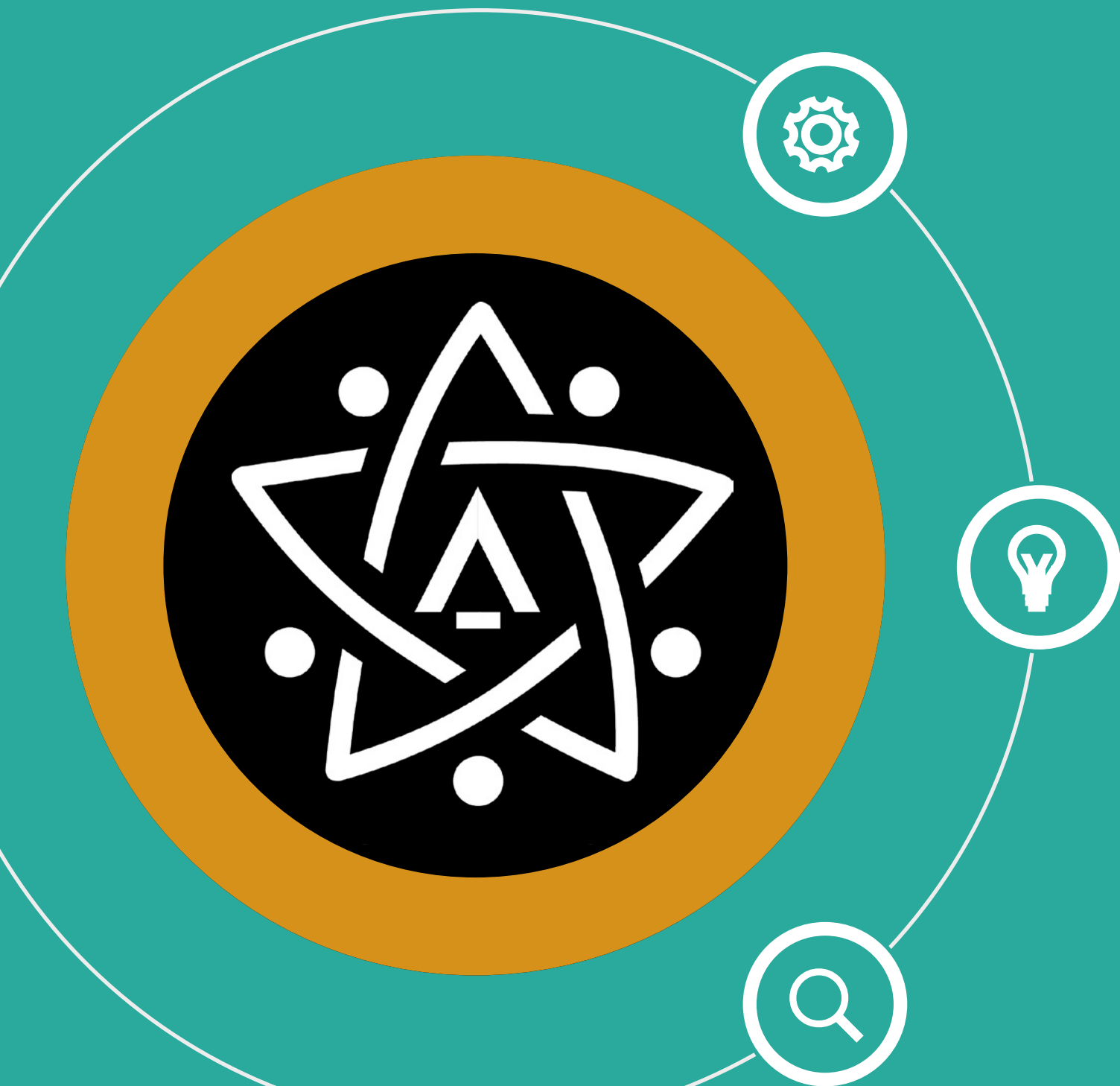
QUIENES SOMOS

ACERCA DE FLEET GROUP

Nacimos como una empresa de Logística y Distribución en el año 2003, con el objetivo de brindar soluciones especializadas en logística y distribución, apoyada en un management con mas de 30 años de experiencia.

A lo largo del tiempo, Fleet Group se ha dedicado y comprometido a ofrecer en cada proyecto una solución, convirtiéndose en un empresa de servicios Integrales a medida de cada cliente.





AGRUPADOS

Renovación de agrupados

Nuevas propuestas y herramientas de compra colectiva para las cooperativas.

Agrupados, la plataforma de compras agrupadas impulsada por FACE, continúa renovándose y ampliando su oferta, incorporando nuevas propuestas y empresas que acompañan a las cooperativas en los procesos de inversión, modernización y mejora de sus servicios.

En esta edición, se presentan algunas de las propuestas vigentes, orientadas a energía, telecomunicaciones, alumbrado público y equipamiento estratégico, bajo esquemas asociativos, transparentes y con condiciones negociadas colectivamente.

En ese marco, se concretó la entrega de más de 550 unidades del Plan de Compras Agrupadas Toyota, un hito que da cuenta de la magnitud y el impacto alcanzado por el programa desde su creación. Asimismo, se prevé el próximo lanzamiento del Plan N.º 35, reafirmando la continuidad de esta herramienta clave para las cooperativas.

En paralelo, se avanzó en el diseño y la promoción de nuevos esquemas de compras agrupadas, entre ellos el Plan de Elevadores y Grúas, orientado a dotar a las cooperativas de equipamiento especializado para tareas de mantenimiento y expansión de redes. Este plan contempla un sistema de adjudicación mediante sorteo y cuotas ajustables al valor del equipamiento, garantizando accesibilidad y reglas claras para todas las entidades interesadas.

El desarrollo, la continuidad y el crecimiento de los planes de compras agrupadas reflejan la capacidad de FACE de generar soluciones colectivas y sostenibles, reafirmando la integración federativa como una herramienta clave para alcanzar mejores condiciones de desarrollo para el conjunto del sector cooperativo.

CAMPAÑA ACTIVA

Kit YPF Solar

CIERRE: 28/02/2026

Todo lo que necesitás para iniciar un campo solar: materiales, planes de entrega, protección y pagos ajustados a tus necesidades.

SUMATE!

16 ESTRUCTURAS DE ACERO GALVANIZADO
PARA 18 PANELES CADA UNA.

1 PROTECCIONES CA DE CADA INVERSOR.
GABINETE ESTANCO CON INTERRUPTOR CAJA
COMPACTA ABB 4X320A

1 PROTECCIONES CC DE CADA INVERSOR.
GABINETE CON 32 FUSIBLES 25A

1500 MTS. CABLE SOLAR 4MM2

288 PANELES SOLAR JINKO 615W BIFACIAL
66HL4M-BDV 615

1 INVERSOR SOLAR HUAWEI 150 KW
SUN2000-150K-MG0

5 PACK MC4 - MACHO/HEMBRA MC4

1 PUESTA A TIERRA (POR INVERSOR)

INCLUYE LOGÍSTICA Y ENVÍO A CUALQUIER
PUNTO DEL PAÍS.

CUOTA DE SUSCRIPCIÓN: USD 900 + IVA

24 CUOTAS FIJAS DE USD 2.500 + IVA

ENTREGA PROGRAMADA CON SORTEO
DE ADJUDICACIÓN PREVIO

**Aún estás
a tiempo!**



<https://face.coop/agrupados/>



SUMATE!

CAMPAÑA ACTIVA

PRODUCTOS FTTH

CIERRE: 28/02/2026

Huawei - Sopnet SRL

Propuesta de compras agrupadas orientada a equipamiento FTTH, disponible en la plataforma Agrupados, con valores escalonados según la cantidad total comprometida por las cooperativas participantes.

Sumate y accedé a condiciones más convenientes.

El sistema permite consultar productos, fechas de cierre y escalas de descuento, y comprometer la participación de forma simple y transparente desde la misma pantalla.

Cuanto más cooperativas se suman, mejor resulta el precio final.

Los valores no incluyen IVA ni gastos de envío.

**Aún estás
a tiempo!**

 **Sopnet**
EchoLife EG8145V5



<https://face.coop/agrupados/>



CAMPAÑA ACTIVA

LUMINARIAS LED

CIERRE: 28/02/2026

Vatiova – Coop. Electricidad Justiniano Posse

Propuesta de compras agrupadas orientada a alumbrado público, disponible en la plataforma Agrupados, con precios escalonados según la cantidad total comprometida por las cooperativas participantes. Sumate y accedé a mejores condiciones de compra.

El sistema permite visualizar condiciones, fechas de cierre y escalas de descuento, y comprometer la participación de forma simple y transparente desde la misma pantalla.

Cuanto más cooperativas se suman, mejor es el costo final!

Los valores no incluyen IVA ni gastos de envío.

**Aún estás
a tiempo!**

SUMATE!



<https://face.coop/agrupados/>



ECOLUMIN
DECA
LUMINARIA

CAMPAÑA ACTIVA

HIDROELEVADORES

CIERRE: 19/02/2026

Equipamiento especializado: Hidro-Grubert / Palfinger

Plan de compras agrupadas clave para el trabajo en red:
elevadores, grúas y un esquema de compra colectiva pensado para
las cooperativas.

SUMATE!

SUSCRIPCIÓN ABIERTA HASTA:
19 DE FEBRERO DE 2026

VALOR DE SUSCRIPCIÓN: \$1.900.000 + IVA

FINANCIACIÓN: 12 CUOTAS AJUSTABLES
AL VALOR DEL 0 KM

ADJUDICACIÓN: MEDIANTE SORTEO

FACTURACIÓN: DIRECTA A CADA COOPERATIVA

GASTOS DE ENTREGA: INCLUIDOS

CAMBIO DE VERSIÓN: DISPONIBLE

SORTEO: 20 DE FEBRERO DE 2026

24 CUOTAS FIJAS DE USD 2.500 + IVA

ENTREGAS: A PARTIR DE MARZO DE 2026

**Aún estás
a tiempo!**



<https://face.coop/agrupados/>



Resumen de gestión de la Federación Argentina de Cooperativas de Electricidad (FACE) durante la última década (2015-2025)

A continuación, se presentan los principales avances alcanzados por la Federación en el marco de un proceso progresivo de reordenamiento estructural y económico, orientado a fortalecer la gestión institucional y la representatividad federal.

- # Optimización del personal: En este período, la nómina de personal fue reorganizada, pasando de diez (10) empleados a cuatro (4) empleados a tiempo completo y uno (1) de medio tiempo. Esta reorganización permitió una distribución más eficiente de las tareas, manteniendo la operatividad institucional y posibilitando que el personal participe en la generación de ingresos complementarios a través de la organización de los Planes de Compras Agrupadas, los Congresos y la edición bimestral de la Revista Digital de la Federación.
- # Reordenamiento de asesorías La estructura de asesorías fue revisada, adecuándose de once (11) asesores a cinco (5) en la actualidad. Los honorarios se actualizan de manera formal conforme al Índice de Precios al Consumidor (IPC), en línea con el esquema de actualización de la cuota de sostenimiento.
- # Eficiencia Bancaria: La federación simplificó su administración financiera al cerrar cuentas en cuatro (4) Bancos distintos para centralizar toda su operación en una sola entidad bancaria con cuatro cuentas específicas.
- # Crecimiento Federal: En estos 10 años, la institución logró expandir su representatividad con la incorporación de 34 nuevas cooperativas asociadas provenientes de diversas regiones del país. (Buenos Aires 12, Santa Fe 6, Córdoba 6, La Pampa 4, Chubut 3, Río Negro 1, Mendoza 1 y Misiones 1).
- # Autosuficiencia en Eventos: El modelo de financiamiento de los Congresos Nacionales fue reformulado. Mientras que anteriormente se apoyaban en subsidios del INAES, en la actualidad se desarrollan como proyectos autosustentables gracias a la gestión de patrocinios y aportes de sponsors.

Gestión Consolidada Sistema de Compras Agrupadas

Agrupados se ha transformado en la herramienta de compra estratégica para las cooperativas asociadas.

Cerrito 146 1º Piso. CABA, Argentina (C1010AAD) | Tel: +541138689880 | Email: secretaria@face.coop
www.face.coop



FEDERACIÓN ARGENTINA DE COOPERATIVAS DE
ELECTRICIDAD Y OTROS SERVICIOS PÚBLICOS LTDA.

- # **Alcance actual:** Permite la renovación de flotas vehiculares y la adquisición de insumos críticos como transformadores, medidores, elevadores y grúas.
- # **Impacto:** Genera un beneficio económico directo para la Federación y garantiza a las cooperativas el acceso a equipamiento con precios competitivos mediante la compra a escala.

Comunicación Eficiente: Revista Digital

- # **Sostenibilidad:** El proyecto opera bajo un modelo de **costo cero** para la institución.
- # **Gestión de Recursos:** Los ingresos publicitarios se redistribuyen entre los empleados responsables de su edición, incentivando la profesionalización del medio sin afectar el presupuesto central

Nuevas Metas y Proyectos 2026

La Federación proyecta una modernización integral centrada en los siguientes ejes:

1. **Ampliación de los Planes AGRUPADOS** Se incorpora la oferta de **kits de paneles solares**. Esta iniciativa busca facilitar la transición energética de las cooperativas que deseen iniciar la creación de parques solares propios.
2. **Congreso 2026:** Se encuentra en proceso la definición de la sede y la fecha para el próximo gran encuentro cooperativo nacional durante este año.
3. **Reforma del Estatuto:** Se prevé un aggiornamento normativo necesario, dado que la última actualización del estatuto fue hace 20 años. El objetivo es adaptar el marco legal a las exigencias actuales del cooperativismo.
4. **Modernización Tecnológica:** Sustitución del sistema de computación administrativo actual. Se reemplazará la plataforma actual por un **sistema nuevo, ágil y moderno** que optimice los procesos internos y la atención a las asociadas. Es de destacar que este nuevo sistema fue diseñado y programado por los mismos empleados de la Federación.

Este proceso de saneamiento busca consolidar la proyección nacional de la Federación, priorizando la estabilidad económica y la eficiencia institucional por encima de las gestiones individuales.

CONSEJO DE ADMINISTRACION DE FACE.
CABA - ENERO 2026

Cerrito 146 1º Piso. CABA, Argentina (C1010AAD) | Tel: +541138689880 | Email: secretaria@face.coop
www.face.coop



FEDERACIÓN ARGENTINA DE COOPERATIVAS DE
ELECTRICIDAD Y OTROS SERVICIOS PÚBLICOS LTDA.

CANALES DE CONTACTO

CONEXIÓN COOPERATIVA

DIRECTOR

José Alvarez

CONSEJO DE REDACCIÓN

Alcides Cortés

Nelso Bernardi

Fabrizio Uberti

Jorge Espinosa

COORDINACIÓN OPERATIVA

Lucas Tasso

Tatiana Kehr

Albertina Heredia

DISTRIBUCIÓN

Digital Gratuita

Si desea obtener información adicional sobre la Federación Argentina de Cooperativas de Electricidad (FACE) o tiene consultas específicas, no dude en ponerse en contacto con nosotros.

Estamos para brindarle la información que necesita y ayudarlo en cualquier consulta relacionada con las actividades y servicios de la Federación Argentina de Cooperativas de Electricidad.



<https://conexion-cooperativa.>



+54 9 11 6497 4334 | +54 9 11 3868 9880



face@face.coop | www.face.coop



Cerrito 146 Primer Piso
C1010AAD - Ciudad Autónoma de Buenos Aires

