GLIPSE · BUSINESS RESEARCH & INTELLIGENCE

ARGENTINA 2026

Mercado de sistemas de agua deionizada y de alta pureza

Market, Competitive & Commercial Intelligence Report

PREPARADO PARA

Empresa del sector de tratamiento de agua · Opciones de mercado y oportunidades comerciales Argentina

17 de septiembre de 2026

TRABAJO REAL PARA CLIENTE · VERSION PUBLICA DE PORTFOLIO

EXECUTIVE SUMMARY

Conclusión ejecutiva

El mercado argentino relevante para el cliente no debe entenderse como un único mercado de ·plantas de agua deionizada". La evidencia pública muestra, en cambio, varios submercados con lógicas económicas distintas: agua farmacéutica de alta pureza; tratamiento para hemodiálisis; generación térmica y procesos de vapor; utilities y potabilización; minería/litio; alimentos y bebidas; laboratorios; y aplicaciones industriales especiales.

HALLAZGO CENTRAL

La oportunidad comercial no está sólo en vender una planta nueva. El valor se distribuye a lo largo del ciclo de vida: CAPEX inicial + consumibles + mantenimiento + limpieza/sanitización + reposición de membranas/resinas + validación + retrofit/ampliación + operación.

La evidencia más sólida para una estrategia de entrada aparece en tres tipos de oportunidades. Primero, verticales donde la calidad del agua es crítica o regulada, como farmacéutica y hemodiálisis. Segundo, grandes usuarios con base instalada y gasto recurrente, como utilities y generación térmica. Tercero, proyectos industriales de expansión -especialmente litio/minería- donde la solución de agua debe evaluarse proyecto por proyecto y no por pertenencia sectorial.

No existe base pública suficientemente robusta para sostener un tamaño total del mercado argentino en dólares ni market shares precisos por competidor. El informe evita esa falsa precisión y utiliza cuatro categorías de evidencia: hecho verificado, estimación derivada, proxy e interpretación GLIPSE.

Implicancias para el cliente

- No competir sólo por "precio de equipo": construir propuesta sobre costo total de propiedad (TCO), disponibilidad, continuidad operativa y soporte.
- Desarrollar una oferta de installed-base penetration: mantenimiento, membranas, resinas, químicos, filtros, diagnóstico, limpieza y retrofit sobre plantas de terceros.
- Tratar pharma y hemodiálisis como verticales especializadas: el acceso exige credenciales técnicas, documentación y cumplimiento, pero también eleva la defensibilidad de la relación.
- Separar grandes proyectos (utilities, energía, minería) de ventas repetibles de menor ticket (laboratorios, hospitales, pequeñas industrias).
- Construir cobertura regional o alianzas de servicio en NOA, Santa Fe/Córdoba y Patagonia/Neuquén; la respuesta en campo es una variable competitiva.

Lectura de atractivo por vertical

Vertical	Necesidad	Recurrencia	Ticket	Barrera	Lectura
Pharma / high-purity	Muy alta	Alta	Alto	Muy alta	Atractivo si el cliente puede validar/documentar

Vertical	Necesidad	Recurrencia	Ticket	Barrera	Lectura
Hemodiálisis	Obligatoria	Muy alta	Medio	Alta	Nicho definido y accionable
Generación térmica	Muy alta	Muy alta	Muy alto	Alta	Fuerte lógica lifecycle
Utilities	Alta donde aplica	Muy alta	Muy alto	Alta	Base instalada + licitaciones
Litio / minería	Alta en casos concretos	Alta	Alto-muy alto	Alta	Selectivo; crecimiento y proyectos
Alimentos / bebidas	Variable	Media-alta	Variable	Media	Gran universo; filtrar procesos
O&G	Variable	Alta donde aplica	Alto	Alta	No generalizar; aplicación por aplicación
Laboratorio / research	Alta	Media	Bajo-medio	Media	Mercado distinto y estandarizado

1. Alcance, definiciones y método

El encargo busca identificar opciones de mercado para la venta de plantas de producción de agua deionizada y sus insumos en Argentina, evaluar qué verticales presentan mejores condiciones económicas/comerciales y mapear competencia y compradores potenciales.

1.1 Qué incluye “agua deionizada / alta pureza”

A efectos comerciales, el informe no restringe el análisis a un único proceso. Incluye tecnologías y trenes de tratamiento que pueden combinar pretratamiento, ablandamiento, carbón activado, filtración, ultrafiltración, ósmosis inversa (RO/OI), intercambio iónico, electrodeionización continua (EDI/CEDI), UV y, en aplicaciones farmacéuticas, sistemas de almacenamiento, distribución y sanitización.

1.2 Jerarquía de evidencia

Categoría	Uso en el informe
Verified Fact	Dato directamente respaldado por fuente oficial, documento técnico o fuente corporativa primaria.
Derived Estimate	Cálculo o conclusión derivada de datos observables; se explicita el supuesto.
Proxy	Indicador indirecto utilizado cuando no existe estadística de mercado específica.
GLIPSE Assessment	Interpretación estratégica; no se presenta como hecho externo.

1.3 Limitaciones

No existe una estadística pública consolidada que mida el mercado argentino de plantas de agua deionizada/RO/EDI como categoría económica autónoma. Las clasificaciones aduaneras, licitaciones y registros sectoriales mezclan tecnologías y aplicaciones. Por ello, no se construye un TAM ficticio. El análisis se apoya en demanda observable, base instalada, compras públicas, requisitos regulatorios, proyectos de inversión y oferta competitiva.

MARKET STRUCTURE

2. Cómo funciona realmente el mercado

La cadena de valor combina ingeniería local, integración de equipos, componentes importados, químicos, servicio técnico y operación. La planta nueva es sólo una parte del valor económico.

2.1 Tres negocios superpuestos

Modelo	Qué se vende	Economía comercial	Riesgo principal
New-build CAPEX	Diseño, skid, bombas, membranas, resinas, piping, tableros, puesta en marcha	Ticket alto; venta discontinua	Ciclo largo y competencia por proyecto
Installed-base aftermarket	Membranas, filtros, resinas, químicos, repuestos, limpieza	Recurrente; potencialmente previsible	Incumbencia del proveedor original
Lifecycle services	Mantenimiento, validación, diagnóstico, retrofit, ampliación, operación	Relación de largo plazo; defensibilidad	Necesita capacidad técnica y respuesta

La compra de antiincrustante para membranas de RO por AySA en 2025 y la continuidad histórica de este tipo de adquisiciones son evidencia directa de gasto recurrente sobre una base instalada, no de un proyecto aislado. [S3][S4]

2.2 Dependencia de componentes y stock

Varios competidores locales estructuran su propuesta alrededor de marcas internacionales de membranas, resinas y químicos. Hidrobart comercializa membranas LG Chem, resinas ResinTech y químicos AWC; Glensol ofrece químicos, resinas, equipos y mantenimiento; BYQ combina fabricación local de químicos con equipos y servicios. [S10][S11][S12]

IMPLICANCIA

En segmentos con alto costo de parada, el stock local y la velocidad de reposición pueden ser un diferenciador tan importante como el precio inicial del equipo.

3. Regulación como barrera y oportunidad

3.1 Farmacéutica

La guía BPF de ANMAT establece que el agua purificada (PW) debe partir como mínimo de agua potable, cumplir especificaciones de pureza química y microbiológica y protegerse contra proliferación y recontaminación. La guía contempla RO, electrodeionización e intercambio iónico entre los procesos posibles, dentro de sistemas que deben ser diseñados, monitoreados, sanitizados y calificados. [S1]

Comercialmente, esto significa que una propuesta pharma competitiva no termina en el skid. Puede requerir ingeniería sanitaria, documentación DQ/IQ/OQ/PQ, instrumentación, muestreo, loop de distribución, sanitización y soporte de validación. Idenor, por ejemplo, compite explícitamente con sistemas PW/WFI desde 50 L/h y documentación de calificación. [S13]

3.2 Hemodiálisis

El Ministerio de Salud mantiene directrices específicas para centros de diálisis y un documento dedicado al agua y líquido para diálisis. La existencia de regulación específica y compras públicas de RO para hemodiálisis convierten al tratamiento de agua en infraestructura crítica del servicio, no en una mejora opcional. [S5][S6]

APEMA comercializa equipos portátiles de RO para hemodiálisis y sistemas de tratamiento específicos, lo que confirma la existencia de competencia especializada local. [S14]

3.3 Utilities, alimentos y otros usos

En utilities, la regulación y el diseño dependen de la calidad del agua cruda, el destino y la jurisdicción. En alimentos, la necesidad de tratamiento avanzado es heterogénea: la pertenencia al sector no basta para calificar un prospecto. La selección comercial debe partir del proceso productivo y la calidad requerida.

DEMAND EVIDENCE

4. Evidencia de demanda y base instalada

4.1 AySA: base instalada observable

AySA informa actualmente 27 plantas de tratamiento de agua subterránea: 11 de ósmosis inversa, 10 de intercambio iónico y 6 de adsorción. Las plantas de RO identificadas son La Celia, Virrey del Pino, 9 de Abril, Santa Catalina, Ituzaingó, Spegazzini, Glew, Rayo de Sol, La Morita, MN 043 y MN 147. [S2]

QUÉ PRUEBA ESTE CASO

Existe una base instalada nominalmente identificable que genera oportunidades de membranas, antiincrustantes, mantenimiento, repuestos, eficiencia energética y eventual retrofit.

4.2 Hemodiálisis: CAPEX observable

En junio de 2026, el Hospital del Bicentenario Esteban Echeverría licitó la adquisición de un equipo portátil de RO para hemodiálisis y de un equipo de tratamiento de agua por RO. Es evidencia contemporánea de demanda de capital en un uso regulado. [S6]

4.3 Litio: proyectos y uso efectivo

La cartera oficial de litio del primer semestre de 2025 identificaba proyectos en producción y otros 15 en etapas avanzadas, cinco de ellos en construcción. Entre los proyectos en construcción figuraban Hombre Muerto Oeste, Rincón, Sal de los Ángeles, Sal de Vida y Tres Quebradas. [S7]

La relevancia para el cliente debe validarse proyecto por proyecto: el crecimiento minero no implica automáticamente demanda de RO/EDI. Sin embargo, la existencia de proyectos de gran CAPEX y de operaciones que incorporan tratamiento avanzado de agua justifica un pipeline específico para NOA.

4.4 Energía: universo de cuentas

CAMMESA publica un listado orientativo de generadores y comercializadores que incluye, entre otros, AES Argentina Generación, CAPEX, Central Dock Sud, Central Puerto y Termoandes. El listado sirve como universo de screening, no como prueba de que cada empresa sea comprador de agua desmineralizada. [S8]

5. Análisis por vertical

5.1 Pharma / high-purity

La combinación de criticidad, cumplimiento y recurrencia vuelve al segmento atractivo, pero la barrera de credibilidad es alta. El proveedor debe demostrar diseño sanitario, control microbiológico, documentación y capacidad de validación. La oportunidad comercial se expande desde la generación de PW/WFI hacia almacenamiento, distribución, sanitización, monitoreo y servicio.

IMPLICANCIA PARA EL CLIENTE: Entrada selectiva. Priorizar fabricantes con plantas productivas identificables y necesidades de PW; desarrollar partnership técnico si el cliente no posee internamente validación pharma.

5.2 Hemodiálisis

La necesidad de agua tratada está incorporada al funcionamiento del servicio. El mercado incluye sistemas centrales, RO portátiles, pretratamiento, filtros, membranas, desinfección y mantenimiento. El universo comprador puede mapearse por establecimientos sanitarios y compras públicas.

IMPLICANCIA PARA EL CLIENTE: Construir oferta específica de mantenimiento/consumibles y renovación. La venta de planta nueva puede complementarse con contratos recurrentes.

5.3 Generación térmica

Las calderas y ciclos de vapor de alta presión requieren agua de muy baja mineralización. Los proyectos pueden utilizar RO + EDI/intercambio iónico y generan demanda de químicos, instrumentación y mantenimiento.

IMPLICANCIA PARA EL CLIENTE: Target de alto valor, pero con venta técnica y ciclos largos. Priorizar centrales térmicas y cogeneración, no generadores renovables sin proceso de vapor.

5.4 Utilities

La base instalada de AySA demuestra escala y recurrencia. La contratación suele ser formal/licitatoria y el incumbente tiene ventaja operativa. El mercado incluye plantas, membranas, químicos, bombas, variadores, instrumentación y eficiencia energética.

IMPLICANCIA PARA EL CLIENTE: Desarrollar inteligencia de procurement y calendario de reposición; competir por subsistemas y aftermarket además de EPC completo.

5.5 Litio / minería

La cartera de proyectos del NOA genera oportunidades de ingeniería y agua de proceso. La relevancia depende del flowsheet y del balance hídrico de cada proyecto; no debe inferirse por sector.

IMPLICANCIA PARA EL CLIENTE: Crear pipeline de proyectos y contratistas EPC; presencia/alianza regional en Salta-Jujuy-Catamarca es una ventaja.

5.6 Alimentos y bebidas

El universo es amplio pero heterogéneo. Agua de formulación, limpieza, calderas, bebidas y procesos sensibles pueden justificar RO/ablandamiento; otras plantas sólo requieren agua potable convencional.

IMPLICANCIA PARA EL CLIENTE: Segmentar por proceso, escala y criticidad. Evitar campañas masivas a todo establecimiento alimentario.

5.7 O&G y petroquímica

Hay aplicaciones en agua de proceso, calderas, servicios auxiliares, reúso y tratamiento avanzado, pero la demanda no es uniforme. En ciertos volúmenes también compite la compra de agua desmineralizada a terceros.

IMPLICANCIA PARA EL CLIENTE: Calificar por instalación y proceso. Priorizar complejos industriales y plantas con servicios de vapor/agua, no el sector como categoría genérica.

5.8 Laboratorios y research

Mercado de equipos más pequeños, con fuerte estandarización y presencia de marcas internacionales. Tiene menor ticket pero mayor cantidad de compradores potenciales.

IMPLICANCIA PARA EL CLIENTE: Puede servir como línea separada; no mezclar economics ni canal comercial con plantas industriales.

6. Mapa competitivo

La competencia debe analizarse por capa. Un integrador industrial no compite de la misma forma que un especialista pharma, un proveedor de hemodiálisis o un distribuidor de membranas/químicos.

Jugador	Posicionamiento observable	Fortaleza relevante	[redacted]
Vodatec	Ingeniería y fabricación; RO, UF, intercambio iónico, CEDI	Proyectos declarados de 70 m³/h UF+RO+CEDI y 400 m³/h RO	Competidor de proyectos industriales/utilities
Idenor Ingeniería	Pharma PW/WFI; RO + EDI; destilación	Documentación DQ/IQ/OQ/PQ y foco validable	Competidor especializado de alta barrera
Glensol	Químicos + equipos + servicios + operación	Cobertura nacional y mantenimiento de RO	Modelo lifecycle/aftermarket consolidado
Micheli Aguas	Tratamiento industrial integral	RO, resinas, calderas y asistencia; larga trayectoria declarada	Competidor tradicional industrial
BYQ Servicios	Rosario; químicos + equipos + servicio	Planta propia 40.000 kg/mes y limpieza de membranas	Fuerte señal regional Santa Fe
APEMA	Hemodiálisis + RO + ultrapura	Equipos específicos y portátiles para diálisis	Competidor vertical especializado
Hidrobart	Componentes y químicos	LG Chem, ResinTech, AWC; presencia regional	Competidor/proveedor en aftermarket

6.1 Qué muestra la competencia

- Los jugadores maduros tienden a capturar más de una etapa del ciclo de vida.
- La combinación de equipo + químico + asistencia técnica es recurrente.
- La cobertura geográfica aparece como argumento comercial explícito.
- En pharma y hemodiálisis existen especialistas: la entrada generalista es más difícil.
- En aftermarket, distribución de marcas y stock son activos competitivos.

7. Economía de la oportunidad

Los precios observables abarcan desde equipos pequeños hasta sistemas industriales de gran capacidad. No es metodológicamente válido construir un “precio promedio de planta”. La unidad de análisis correcta es aplicación + caudal + calidad de alimentación + calidad objetivo + redundancia + automatización + documentación + alcance de instalación.

7.1 Estructura de valor

Componente económico	Drivers
CAPEX	Caudal, pretratamiento, número de pasos RO, EDI/intercambio iónico, materiales, automatización, redundancia, obra y puesta en marcha
OPEX	Energía, recuperación/rechazo, químicos, sal, filtros, membranas, resinas, sanitización, análisis
Downtime risk	Costo de parada, disponibilidad de repuestos, redundancia y SLA
Compliance cost	Validación, documentación, monitoreo, muestreo y auditorías
Lifecycle	Mantenimiento, limpieza, reemplazos, upgrades y ampliaciones

AySA licitó antiincrustante para membranas de RO en 2025 y había realizado adquisiciones similares en años previos, con montos estimados significativos. La serie ilustra que la base instalada puede generar un flujo recurrente material. [S3][S4]

7.2 Competir por TCO

TESIS COMERCIAL

Una propuesta que reduzca consumo energético, rechazo, frecuencia de limpieza, reposición de membranas o tiempo de parada puede ser económicamente superior aunque el CAPEX inicial sea mayor.

Para el cliente, esto sugiere cotizaciones con dos capas: precio de adquisición y costo total de propiedad estimado bajo supuestos explícitos. El segundo puede ser un instrumento de venta especialmente potente en energía, utilities e industria.

8. Matriz de atractivo y condiciones de entrada

La matriz evita un ranking absoluto porque el atractivo depende del fit real del cliente. Se utiliza una lectura de condiciones: demanda, recurrencia, ticket, barrera, competencia, acceso y posibilidad de installed-base entry.

Vertical	Demanda	Recurr.	Ticket	Barrera	Acceso	Installed-base	Condición de entrada
Pharma	Muy alta	Alta	Alto	Muy alta	Media	Alta	Validación/ documentación
Hemodiálisis	Obligatoria	Muy alta	Medio	Alta	Alta	Muy alta	Oferta vertical + service
Generación térmica	Muy alta	Muy alta	Muy alto	Alta	Media	Muy alta	Ingeniería/TCO/ referencias
Utilities	Alta	Muy alta	Muy alto	Alta	Media-baja	Muy alta	Procurement + escala
Litio/minería	Alta selectiva	Alta	Alto-muy alto	Alta	Media-baja	Media	Proyecto/EPC + presencia NOA
Alimentos	Variable	Media-alta	Variable	Media	Alta	Alta	Segmentación por proceso
O&G	Variable	Alta	Alto	Alta	Media	Alta	Calificación técnica
Laboratorio	Alta	Media	Bajo-medio	Media	Alta	Media	Canal/producto separado

8.1 Lectura ejecutiva

Si el cliente dispone de ingeniería sanitaria, documentación y soporte de validación, pharma puede ser uno de los mercados más defendibles. Si su fortaleza está en servicio técnico, stock y respuesta, hemodiálisis e installed-base industrial pueden ofrecer una ruta más rápida. Si cuenta con capacidad de proyectos de gran caudal, energía, utilities y minería amplían el ticket, pero exigen referencias, capital de trabajo y ciclos comerciales más largos.

9. Buyer mapping: de “sectores” a cuentas

El buyer mapping debe funcionar como pipeline, no como directorio. Una cuenta se considera priorizable cuando existe evidencia de proceso, base instalada, proyecto, compra pública o necesidad técnica defendible.

9.1 Cuentas/proyectos de alta relevancia observable

Cuenta / proyecto	Vertical	Ubicación	Evidencia	Oportunidad a investigar
AySA - 11 plantas RO	Utilities	AMBA	Base instalada nominal publicada	Membranas, químicos, eficiencia, mantenimiento, retrofit
Hospital del Bicentenario E. Echeverría	Hemodiálisis	PBA	Licitación RO 2026	Equipamiento, service, consumibles
Centenario-Ratones / Eramine	Litio	Salta	Operación de litio; proyecto productivo	Agua de proceso, repuestos, soporte regional
Rincón	Litio	Salta	Proyecto avanzado/RIGI	Ingeniería/agua de proceso; calificar flowsheet
Hombre Muerto Oeste	Litio	Catamarca	Proyecto en construcción (cartera oficial)	EPC / agua / soporte regional
Sal de Vida	Litio	Catamarca	Proyecto en construcción (cartera oficial)	EPC / agua / soporte regional
Tres Quebradas	Litio	Catamarca	Proyecto en construcción (cartera oficial)	EPC / agua / soporte regional
AES / Termoandes	Energía	Salta/Argentina	Generador listado CAMMESA	Calificar plantas térmicas y agua de caldera
CAPEX	Energía	Neuquén	Generador listado CAMMESA	Agua desmineralizada/servicios; verificar instalación
Central Puerto	Energía	Argentina	Generador listado CAMMESA	Agua de proceso/ciclo; verificar por central
Central Dock Sud	Energía	PBA	Generador listado CAMMESA	Agua de proceso/ciclo; verificar instalación

9.2 Regla de priorización

La base final debería asignar a cada cuenta un nivel de confianza: A = necesidad/instalación verificada; B = necesidad altamente probable por proceso con fuente primaria; C = prospecto sectorial pendiente de validación. Esta disciplina evita convertir una base de nombres en una falsa lista de leads.

10. Opciones de entrada comercial

10.1 Estrategia 1 - Installed-base penetration

Buscar instalaciones existentes, incluso de competidores, y entrar por una necesidad menos disruptiva: membranas, filtros, resinas, químicos, limpieza, diagnóstico, instrumentación, mantenimiento o retrofit. Una vez dentro, el cliente obtiene conocimiento operativo y puede competir por ampliaciones o reemplazo futuro.

10.2 Estrategia 2 - Vertical specialist

Elegir una vertical -por ejemplo hemodiálisis o pharma- y construir una oferta específica, documentación, referencias, protocolos y mensajes comerciales. Esta estrategia reduce amplitud pero aumenta credibilidad.

10.3 Estrategia 3 - Project intelligence

Para minería, energía y utilities, seguir proyectos antes de la licitación final: etapa de ingeniería, EPC, permisos, ampliaciones, presupuestos y proveedores. La ventaja se construye antes de que el pliego esté cerrado.

10.4 Estrategia 4 - Regional service network

Construir capacidad propia o partners en NOA, Santa Fe/Córdoba y Patagonia. La evidencia competitiva muestra que varios jugadores destacan explícitamente cobertura territorial. En plantas críticas, la respuesta local puede ser parte del producto.

10.5 Oferta comercial sugerida

Oferta	Cliente objetivo	Mensaje de valor
Plant Audit	Base instalada de terceros	Diagnóstico de performance, riesgo, OPEX y plan de mejora
Membrane & Resin Program	RO/IX existentes	Stock, reposición, limpieza, trazabilidad y optimización
Water System Retrofit	Plantas maduras	Más capacidad/eficiencia sin reemplazo total
High-Purity Package	Pharma/biotech	Generación + loop + documentación + validación
Dialysis Water Care	Centros/hospitales	Continuidad, calidad, consumibles y mantenimiento
Project Water Engineering	Minería/energía/utilities	Diseño por TCO, modularidad y soporte de ciclo de vida

11. Riesgos y mitigaciones

Riesgo	Impacto	Mitigación sugerida
Dependencia importadora	Costo, plazos y disponibilidad de membranas/resinas/instrumentación	Stock crítico, doble sourcing, cláusulas de validez y equivalencias técnicas
Competidores instalados	Incumbencia y conocimiento de planta	Entrada por service/diagnóstico; demostrar mejora medible
Barrera regulatoria	Exclusión de pharma/diálisis si faltan credenciales	Partners, procedimientos, documentación y validación
Ciclo licitatorio	Ventas largas y presión de precio	Pipeline temprano, inteligencia de pliegos y subsistemas
Falsa amplitud de mercado	Prospección ineficiente	Calificación por proceso y evidencia, no por sector
Tecnología sustituta	RO puede no ser óptima en todo caso	Diseño agnóstico y comparación TCO
Capital de trabajo	Proyectos grandes requieren financiamiento/stock	Hitos de pago, garantías, partners y segmentación de ticket

ACTION PLAN

12. Plan de acción 90 días

Fase	Semanas	Acciones	Output
1. Capability fit	1-2	Inventariar caudales, tecnologías, marcas, documentación, referencias, cobertura y capital de trabajo del cliente	Mapa real de capacidades
2. Segment selection	2-3	Elegir 2 verticales primarias + 1 de proyectos; definir criterios de exclusión	ICP y propuesta por vertical
3. Installed-base list	3-6	Construir 50-100 cuentas A/B; registrar tecnología, proveedor, compras y contactos	Pipeline calificado
4. Offer packaging	4-7	Diseñar Plant Audit, aftermarket program y paquetes verticales	Oferta comercial repetible
5. Outreach & procurement	6-10	Contacto técnico, distribuidores, hospitales, plantas; seguimiento de licitaciones	Primeras reuniones/RFQ
6. Feedback loop	10-13	Medir objeciones, ticket, ciclo, margen y necesidad real	Decisión de foco e inversión

DECISIÓN DE INVERSIÓN

Antes de ampliar stock, contratar estructura o desarrollar una línea completa, validar demanda con RFQs, auditorías pagas/piloto y conversaciones técnicas con cuentas objetivo.

CONCLUSIONS

13. Conclusiones

1. El mercado existe y presenta demanda observable, pero no es una categoría única ni fácilmente cuantificable. La segmentación por aplicación es imprescindible.

2. El valor económico se extiende mucho más allá del CAPEX. Las compras de antiincrustantes, membranas, filtros, resinas y servicios muestran un aftermarket estructural.

3. Pharma y hemodiálisis son verticales especialmente defendibles cuando el cliente puede cumplir la barrera técnica/regulatoria. La misma barrera que dificulta entrar puede proteger la relación una vez obtenida.

4. Generación térmica, utilities y minería/litio pueden ofrecer tickets superiores, pero exigen venta de proyecto, referencias, cobertura y mayor tolerancia a ciclos largos.

5. El buyer mapping debe concentrarse en establecimientos/proyectos con necesidad demostrable. Una lista masiva de empresas por sector tendría poco valor comercial.

6. La estrategia con mejor relación riesgo/aprendizaje es combinar installed-base penetration con una o dos verticales especializadas y mantener un pipeline separado de grandes proyectos.

CONCLUSIÓN GLIPSE

El cliente debería evaluar la inversión como una plataforma de soluciones y servicios de agua de alta pureza, no exclusivamente como una línea de fabricación de plantas nuevas.

APPENDIX

A. Registro de fuentes principales

[S1] ANMAT - Guía actualizada de Buenas Prácticas de Fabricación (sistemas de agua farmacéutica) — https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/guia_actualizada_anmat_med_bpf_050_-00.pdf

[S2] AySA - Agua potable: plantas de tratamiento de agua subterránea — https://aysa.com.ar/Que-Hacemos/Agua-potable

[S3] Boletín Oficial - AySA Licitación Pública Nacional 63984/2025: antiincrustante para membranas de RO — https://www.boletinoficial.gob.ar/detalleAviso/tercera/2399521/20250905

[S4] Boletín Oficial - AySA Concurso Público Nacional 62202/2023: antiincrustante para membranas de RO — https://www.boletinoficial.gob.ar/detalleAviso/tercera/2362114/20231027

[S5] Ministerio de Salud - Directrices para centros/servicios de diálisis y agua/líquido para diálisis — https://www.argentina.gob.ar/node/29441

[S6] Boletín Oficial - Hospital del Bicentenario Esteban Echeverría, Licitación Privada 14/2026 — https://www.boletinoficial.gob.ar/detalleAviso/tercera/2413152/20260609

[S7] Secretaría de Minería - Informe Litio, junio 2025 — https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/informe_litio_junio_2025.pdf

[S8] CAMMESA - Listado de Generadores y Comercializadores — https://cammesaweb.cammesa.com/listado-generadores-comerc-distribuidores/

[S9] Vodatec - Tratamiento de agua / proyectos declarados — https://vodatec.com.ar/

[S10] Hidrobart Argentina - Productos y tratamiento de agua industrial — https://www.hidrobart.com.ar/productos

[S11] BYQ Servicios - Soluciones de tratamiento de agua — https://byqservicios.com.ar/

[S12] Glensol - Servicios para tratamiento de agua — https://glensol.com.ar/es/servicios

[S13] Idenor Ingeniería - Sistemas farmacéuticos PW/WFI — https://idenoringenieria.com/farmaceuticas/

[S14] APEMA - Tratamiento de agua / hemodiálisis — https://www.apema.com.ar/

[S15] Micheli Aguas - Tratamiento integral de aguas industriales — https://www.micheliaguas.com.ar/

Nota metodológica: el registro anterior reúne las fuentes principales utilizadas para sostener las conclusiones estructurales. El dossier de trabajo de GLIPSE incluye fuentes adicionales de descubrimiento, competidores y procurement; antes de una entrega comercial definitiva conviene hacer un último control de vigencia de URLs y fechas.

APPENDIX

B. Fichas competitivas resumidas

Vodatec

Posicionamiento: Integrador industrial.

Oferta observable: RO, UF, intercambio iónico, CEDI, potabilización y efluentes.

Señal competitiva: Declara proyectos de 70 m³/h UF+RO+CEDI y 400 m³/h RO; muestra capacidad de ingeniería de escala.

Fuente principal: [S9].

Idenor Ingeniería

Posicionamiento: Especialista pharma.

Oferta observable: PW/WFI, RO simple/doble paso + EDI, destilación, documentación de calificación.

Señal competitiva: Foco regulatorio y sistemas validables desde 50 L/h.

Fuente principal: [S13].

Glensol

Posicionamiento: Lifecycle industrial.

Oferta observable: Químicos, resinas, equipos, mantenimiento de RO, efluentes y limpiezas químicas.

Señal competitiva: Modelo de cobertura nacional y asistencia recurrente.

Fuente principal: [S12].

Micheli Aguas

Posicionamiento: Industrial tradicional.

Oferta observable: RO, resinas, ablandamiento, calderas, filtración y asistencia.

Señal competitiva: Más de 100 años declarados; propuesta integral.

Fuente principal: [S15].

BYQ Servicios

Posicionamiento: Regional / químicos + service.

Oferta observable: RO, dosificación, análisis, limpieza de membranas y químicos.

Señal competitiva: Planta propia de químicos declarada en Rosario, 40.000 kg/mes.

Fuente principal: [S11].

APEMA

Posicionamiento: Hemodiálisis / laboratorio.

Oferta observable: RO para diálisis, equipos portátiles, deionizadores y ultrapura.

Señal competitiva: Especialización vertical y producto propio.

Fuente principal: [S14].

Hidrobart

Posicionamiento: Aftermarket / componentes.

Oferta observable: Membranas LG Chem, resinas ResinTech, químicos AWC y carbón activado.

Señal competitiva: Stock/distribución y portafolio de marcas internacionales.

Fuente principal: [S10].

C. Estructura recomendada del buyer database

Para convertir el informe en una herramienta comercial viva, GLIPSE recomienda mantener una base actualizable con los siguientes campos:

Campo	Descripción
Cuenta / razón social	Entidad compradora o grupo
Establecimiento / proyecto	Planta física, hospital, central, mina o instalación
Provincia / localidad	Geografía operativa
Vertical	Pharma, diálisis, energía, utilities, minería, etc.
Proceso	Uso concreto que genera necesidad de agua
Tecnología conocida	RO, IX, EDI, UF, pretratamiento, desconocida
Base instalada	Proveedor, capacidad, antigüedad, cuando sea verificable
Oportunidad	CAPEX / consumibles / service / retrofit / validación
Evidencia	Fuente y fecha
Confidence	A / B / C
Trigger	Licitación, expansión, falla, renovación, nuevo proyecto
Next action	Contacto, búsqueda de pliego, visita, auditoría, partner

C.1 Ejemplo de clasificación

Cuenta	Confidence	Razonamiento
AySA - plantas RO	A	Base instalada y plantas nominales publicadas; procurement de antiincrustante observable.
Hospital del Bicentenario	A	Compra 2026 específica de RO para hemodiálisis.
Proyecto Rincón	B	Proyecto de litio avanzado/RIGI; necesidad de tratamiento debe validarse en flowsheet.
Generador térmico sin instalación conocida	B/C	Proceso puede requerir agua desmineralizada, pero debe verificarse por central.

Cuenta	Confidence	Razonamiento
Empresa alimentaria genérica	C	No calificar hasta conocer proceso y calidad de agua requerida.

GLIPSE

Nota final

Este informe es un documento de inteligencia de mercado basado en fuentes públicas y análisis GLIPSE. No constituye asesoramiento técnico de ingeniería, sanitario, regulatorio, financiero ni una garantía de demanda futura. Las decisiones de inversión deberían complementarse con validación técnica de capacidades de el cliente, entrevistas comerciales, RFQs y due diligence específica de los proyectos priorizados.

NEXT STEP

Capability-fit workshop del cliente + construcción del buyer database A/B + validación de 10-15 cuentas mediante outreach técnico.