MOORE Business Embassy

Informe Especial Quincenal
Industria Minera

Elaborado por Jorge González

NOVIEMBRE 2026

www.mbe.com.ar
advise@mbe.com.ar
+54 9 11 7515-9741



MOORE Business Embassy

Tabla de Contenidos

01.	Introducción	3
02.	Precios	4
03.	El tema de la quincena: el tratado del cobre	6
04.	Kachi entra al RIGI con un supuesto de precio que ya no existe	7
05.	Los proveedores ya tienen el pliego	8
06.	Nuevo informe de la Secretaría de Minería	9
07.	Para agendar	10
08.	La lectura de Moore Business Embassy	10
11.	Moore Global	12
12.	Moore Business Embassy	13
13.	Información de Contacto	15
14.	Finance Rockstars	16

MOORE Business Embassy

INFORME ESPECIAL QUINCENAL INDUSTRIA MINERA

NOVIEMBRE 2026



Introducción

El jueves 19, en Mendoza, tres gobernadores firmaron el tratado que crea la Región Minera del Cobre. Ese mismo día el cobre cerró su octava rueda consecutiva en baja y tocó el nivel más bajo en seis meses.

La coincidencia es el dato de la quincena. Argentina está construyendo la arquitectura institucional de una industria cuprífera justo cuando el precio que la financia se dio vuelta. El cobre perdió 14,7% en el mes y quedó 19% por debajo del récord del 9 de septiembre. El oro cayó a US$ 3.715 la onza, un tercio menos que el máximo de enero, y la plata se derrumbó 23% en un mes.

La causa es una sola y viene de afuera. Las actas de la Reserva Federal de la reunión del 27 y 28 de octubre mostraron que casi todos los miembros esperan nuevas subas de tasas, y dos plantearon un aumento mayor en diciembre. El rendimiento del bono del Tesoro a diez años superó el 5% y el dólar llegó a un máximo de 19 meses. Cuando el bono paga, el metal que no paga nada se vende.

Lo que conviene retener

- La canasta exportadora argentina rinde hoy alrededor de 21% menos que el promedio con el que se facturó el año. Hace un mes esa misma cuenta daba 16%.
- Lake Resources pidió el RIGI para Kachi con un estudio de factibilidad construido sobre un carbonato de litio a US$ 20.500 por tonelada. En octubre el promedio fue de US$ 14.428.
- Las operadoras de cobre pusieron por escrito qué le piden a un proveedor para dejarlo entrar, y la lista empieza por tres normas ISO.
- La plata y el litio siguen pagando 4,5% de derechos de exportación. Son los dos productos cuyo precio más se desplomó.



Precios

Series de referencia: USAGOLD para metales preciosos al cierre del 19 de noviembre, Trading Economics para cobre y futuros de litio, e Informe Mensual de Precios de los Principales Minerales de la Secretaría de Minería para los promedios de octubre.

Mineral	Último dato	Edición del 06/11	Var.	Fuente
Oro (spot)	US$ 3.715 /oz (19/11)	US$ 4.068 /oz	– 8,7%	USAGOLD
Plata (spot)	US$ 45,2 /oz (19/11)	US$ 52,3 /oz	– 13,6%	USAGOLD
Relación oro/plata	82,3 (19/11)	77.7	5.90%	USAGOLD
Cobre (COMEX)	US$ 5,58 /lb (20/11)	US$ 6,41 /lb	– 12,9%	Trading Economics
Futuro litio GFEX	CNY 91.450 /t (20/11)	CNY 92.850 /t	– 1,5%	GFEX
Carbonato de litio	US$ 14.428 /t (prom. oct.)	US$ 18.095 /t (prom. sep.)	– 20,2%	Sec. Minería
Índice precios canasta	337 puntos (octubre)	367 puntos (septiembre)	– 8,2%	Sec. Minería

El oro tocó un mínimo intradiario de US$ 3.693 el jueves, su nivel más bajo en catorce meses, y perdió cerca de 5% en la semana. Está alrededor de un tercio por debajo del máximo histórico de enero, cuando llegó a unos US$ 5.600 la onza. La plata cayó más: cerró en US$ 45,2 y acumula 23% de baja en el mes, con la relación oro/plata en 82,3, la más alta desde noviembre de 2025. Que el conflicto en Medio Oriente y una caída fuerte de las acciones no hayan empujado al oro hacia arriba dice algo sobre el estado de la demanda.



El cobre es el que más sorprende. Cotizó US$ 5,58 por libra el viernes, con ocho ruedas consecutivas de baja y un mínimo de seis meses en el fondo que sigue los futuros. Pesaron la aversión al riesgo global, con el VIX en 28,4, y la expectativa de menor demanda china. Desde el récord de US$ 6,89 del 9 de septiembre la caída es de 19%. Contra noviembre del año pasado sigue 11,4% arriba, así que el ciclo largo no se rompió, pero la pendiente cambió de signo.
El litio es el único que no empeoró, por una razón incómoda: ya había tocado fondo. El contrato de Guangzhou quedó prácticamente donde estaba hace dos semanas. El informe de precios de octubre, que la Secretaría publicó a mediados de noviembre, registró el carbonato en US$ 14.428 por tonelada de LCE, con una caída mensual de 20,2% y contra los US$ 23.816 de mayo.

La cuenta que importa para un presupuesto

Venimos siguiendo una medida simple desde la edición del 23 de octubre: dónde está parado cada precio respecto del promedio con el que se facturó el año, ponderado por el peso de ese mineral en la canasta exportadora. Los promedios son los de la Secretaría para enero a octubre y los pesos salen de la composición de las exportaciones de los primeros nueve meses.

Mineral	Precio noviembre	Promedio ene-oct 2026	Brecha	Peso canasta 9M
Oro (USD/oz)	3,715	4,507	– 17,6%	60.00%
Plata (USD/oz)	45.2	71.8	– 37,1%	12.00%
Carbonato de litio (USD/t)	14,428	19,570	– 26,3%	24.10%

Ponderadas por su participación, esas tres brechas dan una caída del orden de 21% en el precio de la canasta. A fines de octubre la misma cuenta daba 16%. El deterioro de cinco puntos en un mes es casi todo oro, que es el 60% de lo que el país vende y que perdió 17,6% contra su propio promedio anual. Es un cálculo propio y aproximado, no una medición oficial, pero marca el orden de



magnitud de lo que va a mostrar el valor exportado del último trimestre si los volúmenes se mantienen.

El tema de la quincena: el tratado del cobre

El 19 de noviembre, en la II Cumbre Internacional de Minería Sostenible realizada en Mendoza, los gobernadores Marcelo Orrego, Alfredo Cornejo y Carlos Sadir firmaron el tratado interprovincial que crea la Región Minera del Cobre. El texto reconoce como integrantes a Mendoza, San Juan, Jujuy, Salta y Catamarca, aunque la incorporación plena de las dos últimas depende de que sus gobernadores también firmen.

El instrumento central es un Comité Regional del Cobre, integrado por las máximas autoridades mineras de cada provincia, que va a coordinar los reclamos provinciales ante la Nación. Una vez que firmen las cinco, el Comité tiene 90 días para definir sus objetivos y su mecanismo de funcionamiento. El tratado entra en vigencia después de que lo ratifiquen las legislaturas y debe comunicarse al Congreso.

En paralelo Cornejo firmó un convenio marco con Maximiliano Pullaro para desarrollo industrial y transferencia tecnológica. El dato que aportó Santa Fe es concreto: 250 empresas santafesinas ya acompañan el desarrollo minero sin que la provincia tenga cordillera.

Qué resuelve y qué no

Lo que el tratado ataca es real. Los cuellos de botella de los proyectos de cobre son interprovinciales por naturaleza: energía, caminos, ferrocarril, pasos fronterizos, estándares de permisos. Hasta ahora cada provincia negociaba sola con la Nación y, en el caso del corredor de 500 kV de San Juan, incluso compitiendo entre proyectos de la misma provincia. Una voz común vale.

Lo que no resuelve es el calendario. Cinco firmas, cinco legislaturas y después 90 días para que el Comité defina qué va a hacer.



Las decisiones que importan caen antes: Los Azules define inversión en 2027, Vicuña podría aprobar construcción en los próximos meses y las obras de Agua Rica arrancan el 1 de noviembre de 2027. El tratado llega a tiempo para la década, no para el trimestre.

Mendoza mostró cartera

La cumbre le sirvió a la provincia anfitriona para exhibir movimiento. Teck Resources entró al proyecto Barroso-Montura en San Rafael mientras avanza su fusión con Anglo American. BHP amplió presencia con El Seguro en Malargüe, adjudicado por licitación de Impulsa Mendoza, y compró cateos en San Rafael. Kobrea, asociada con BHP, va a perforar 5.000 metros en Cuprum y El Destino por entre US$ 3 y US$ 3,5 millones durante 2026 y 2027. PSJ Cobre Mendocino sigue siendo el ancla, con más de US$ 800 millones de inversión inicial, aprobación ambiental y RIGI. Malargüe acumula 61 proyectos con declaraciones ambientales ratificadas y 68 en evaluación.

La provincia también informó que la Policía Minera Ambiental aumentó 130% las inspecciones respecto de 2025. En una jurisdicción donde la licencia social sigue siendo el límite operativo, ese número es tan relevante como los de inversión.

Kachi entra al RIGI con un supuesto de precio que ya no existe

El 17 de noviembre Morena del Valle Minerals, subsidiaria argentina de la australiana Lake Resources, presentó la solicitud de adhesión al RIGI del proyecto de litio Kachi, en Catamarca. La primera fase demanda US$ 1.160 millones de capex, un 16% menos que el diseño original, para producir 25.000 toneladas anuales de carbonato grado batería con extracción directa por intercambio iónico de Lilac Solutions. El recurso total es de 11,1 millones de toneladas de LCE. Catamarca le otorgó la declaración de impacto ambiental de explotación a fines de septiembre y el primer litio llegaría 33 meses después de la decisión final de inversión.



El estudio de factibilidad reporta un costo operativo de US$ 5.895 por tonelada, un valor actual neto de US$ 1.469 millones y una tasa interna de retorno de 22,5% antes de impuestos. Esos tres números están calculados con un precio de carbonato de US$ 20.500 por tonelada.

En octubre el promedio fue de US$ 14.428 y el spot de noviembre está por debajo. No estoy diciendo que el proyecto no cierre: el opex de US$ 5.895 deja margen con holgura y una factibilidad se construye sobre un precio de largo plazo, no sobre el spot del mes en que se presenta. Lo que digo es que la distancia entre el supuesto y el mercado es de 30% y que cualquier comité de crédito la va a mirar. Lo mismo corre para los otros cinco proyectos de litio que están en evaluación.

Hay una lectura menos obvia. El RIGI vale más ahora que cuando el litio estaba en US$ 27.000. Con márgenes cómodos, treinta años de estabilidad fiscal son un lujo; con márgenes comprimidos, son la diferencia entre construir y archivar. Por eso las presentaciones van a seguir llegando aunque el precio no acompañe, y por eso el cierre de la ventana de adhesión en julio de 2027 empieza a pesar más que antes.

Los proveedores ya tienen el pliego

En la edición anterior planteamos que el cuello de botella de las pymes que quieren entrar a los proyectos de cobre no era comercial sino de certificación y capital de trabajo. Esta quincena las operadoras lo dijeron ellas mismas y con nombre y apellido.

Leonardo Noguera, de El Pachón, definió las certificaciones como el boleto de entrada indispensable para la industria y enumeró lo que Glencore considera innegociable: ISO 9001, ISO 14001, ISO 45001, estándares de seguridad y compliance. Rodolfo Ovalles, de Los Azules, fue más directo sobre el momento: un proveedor no debería estar esperando la orden de compra de una minera para prepararse. Osvaldo Ruíz, de Vicuña, describió un cambio de lógica contractual, de ganar una licitación aislada a construir alianzas, con programas de desarrollo de proveedores y capital semilla.



La demanda concreta de los próximos meses está identificada. Vicuña ya adjudicó el tramo A2 de su corredor norte y tres campamentos satélite de 450 personas cada uno, y le quedan por licitar los seis tramos viales restantes más talleres, depósitos y ampliación de módulos habitacionales. Necesita limpieza, mantenimiento, catering, combustible, transporte de personal e izaje. Los Azules proyecta un campamento para 3.000 operarios y demanda construcción, servicios urbanos, obras viales, energía y transporte. El Pachón, todavía en prefactibilidad, tiene antecedentes de contratación local en logística, catering, movimiento de suelos y puentes.

Vicuña agregó el dato de escala: la construcción se extiende unos quince años en tres fases y el pico está en la primera, de tres a cuatro años, con entre 10.000 y 12.000 puestos directos e indirectos.

Nuevo informe de la Secretaría de Minería

Apareció un informe nuevo que vale la pena tener a mano. El Compendio Estadístico de la Actividad Minera Metalífera y Compuestos de Litio, de la Dirección Nacional de Promoción y Economía Minera, difundido a mediados de noviembre con datos del primer semestre. Reúne en un solo documento las exportaciones por mineral, por destino y por provincia, más las normas del año ordenadas por eje.

- Metalíferos y litio sumaron US$ 4.650 millones en el primer semestre. El oro aportó US$ 2.921 millones con 52% de suba interanual, la plata US$ 580,8 millones con 94,1%, el litio US$ 1.115 millones con 190,1% y el cobre apenas US$ 33,4 millones.
- Los destinos del oro muestran la dispersión que no aparece en los informes mensuales: Suiza US$ 1.520 millones, China US$ 1.191 millones, Estados Unidos US$ 778 millones, Canadá US$ 377 millones, India US$ 286,4 millones y Corea del Sur US$ 226,3 millones.
- La sección normativa ordena el año en cuatro ejes. En retenciones, el Decreto 566/2026, vigente desde el 1 de julio, prevé la eliminación progresiva de derechos de exportación hasta junio de 2027 para más de 1.000 posiciones. El cobre, el aluminio, el zinc y el estaño quedaron en 0%. La plata y el litio siguen en 4,5%.



Ese último punto merece atención. Los dos productos que mantienen el derecho de exportación son exactamente los dos cuyo precio más cayó: la plata perdió 37% contra el promedio del año y el carbonato 26,3%. Cuando la alícuota se fijó, la plata promediaba más de US$ 70 la onza. Hoy está en US$ 45. Para Santa Cruz, donde la plata pesa, y para los salares de la Puna, ese 4,5% empezó a doler de otra manera.

Para agendar

- Próximos días: publicación del informe mensual de exportaciones mineras con datos de octubre. Es el primero que va a capturar la corrección de precios en el valor exportado.
- Reunión de diciembre de la Reserva Federal. Los mercados de predicción asignan 92,5% de probabilidad a una suba de 0,25 puntos. Es hoy la principal variable de precio para oro, plata y cobre.
- ·Firma de Salta y Catamarca del tratado del cobre, y después 90 días para que el Comité Regional defina objetivos y funcionamiento.
- Resolución de la solicitud de Kachi al RIGI, y decisión de construcción de Vicuña, que la compañía ubica en los próximos meses.
- Junio de 2027: fin del cronograma de eliminación de derechos de exportación del Decreto 566/2026. 8 de julio de 2027: cierre de la ventana de adhesión al RIGI.

La lectura de Moore Business Embassy

Estas dos semanas dejaron las cosas más claras, aunque no de la manera que al sector le hubiera gustado.

El ciclo de precios que financió el récord exportador de 2026 terminó. No se trata de una corrección de dos semanas: el oro está un tercio abajo de enero, la plata perdió más de la mitad desde su máximo, el litio cayó 40% desde mayo y ahora el cobre se sumó con 19% desde septiembre. Los cuatro a la vez, por la misma causa monetaria. La canasta argentina rinde 21% menos que su propio promedio anual y el año todavía no cerró.

Contra eso, lo que se construyó en estos quince días es todo de largo plazo: un tratado interprovincial que entra en vigencia cuando lo ratifiquen cinco legisla-



turas, una solicitud de RIGI para un proyecto que produce 33 meses después de una decisión que todavía no se tomó, y una cumbre donde tres majors mostraron interés exploratorio en Mendoza. Nada de eso aporta un dólar en 2027.

La conclusión operativa es que el sector entró en la fase donde el costo manda. Con precios en el promedio del año, un opex de US$ 5.895 por tonelada o un derecho de exportación de 4,5% eran detalles. Con los precios de noviembre, son el margen. Esto cambia tres cosas a la vez: la discusión de retenciones sobre plata y litio deja de ser ideológica y pasa a ser de caja; el RIGI gana valor relativo porque la estabilidad fiscal pesa más cuando el margen se comprime; y los proyectos que no tengan costo operativo de primer cuartil van a tener problemas para cerrar financiamiento, por más cartera aprobada que exista.

Para un proveedor el mensaje es distinto y mejor. La demanda de construcción no depende del precio spot sino de decisiones ya tomadas y de obras ya adjudicadas, y esta quincena las operadoras publicaron el pliego: ISO 9001, 14001, 45001 y compliance. Eso convierte un problema difuso en una inversión con monto y plazo conocidos. Quien certifique en los próximos doce meses llega a la primera fase de Vicuña, que es la de mayor demanda de los quince años de construcción. Quien lo deje para cuando salga la orden de compra, llega tarde.

Recomendación de la quincena: si está evaluando un proyecto, corra el modelo con el precio de octubre y no con el promedio de 2026, y mire qué pasa con la TIR. Si es proveedor, la pregunta ya no es a quién vender sino cuánto cuesta certificar y en cuántos meses. Las dos preguntas tienen respuesta numérica y conviene tenerla antes de fin de año.

MOORE Global

RED INTERNACIONAL DE AUDITORÍA, CONTABILIDAD Y CONSULTORÍA.



Somos MOORE

Cuando trabajas con Moore, colaboras con personas que se preocupan profundamente por tu éxito y cuentan con la dedicación para ofrecer resultados medibles.

CONOCENOS

Moore Global combina la experiencia técnica de una red consolidada con la flexibilidad de firmas locales, permitiendo a sus clientes acceder a conocimientos sectoriales profundos.

5.1M
Mil millones de ingresos

234
Firmas en la Red

QUIÉNES SOMOS

Fundada en Londres en 1907, Moore Global es hoy la 11.ª red de servicios profesionales más grande del mundo. Su propósito —"help people thrive"—se refleja en la cercanía con el mercado medio y en una cultura colaborativa que combina escala global con atención local.

QUÉ HACEMOS

1 **Consultoría y Corporate Finance**

Estrategia, valoración y M&A para acelerar el crecimiento, estructurar financiamiento y maximizar el valor empresarial.

2 **Impuestos & Auditorías**

Auditorías independientes con estándares globales y planificación fiscal proactiva que garantiza cumplimiento y optimiza la carga tributaria.

3 **Outsourcing y servicios de negocio**

Soluciones sectoriales en Real Estate, Servicios Financieros, Tecnología, Energía y más.

MOORE EN NÚMEROS

Consolidada entre las redes de servicios profesionales más grandes del mundo, Moore Global destaca por una presencia multinacional robusta y un desempeño financiero en constante expansión.

116
Países

37.199
Profesionales

563
Oficinas

www.moore-global.com

Londres, Reino Unido.

Conocé al equipo.

El equipo que impulsa nuestra estrategia y dirección.

Directores & Asesores Estratégicos

Quienes aportan visión, experiencia y dirección estratégica.



Matías Tejero

CEO Moore Tejero & Moore Business Embassy

Lidera estrategias empresariales, procesos de M&A y proyectos de expansión internacional.



Patricio Cavalli

Strategy Advisor

Desarrolla estrategias de negocio y acompaña procesos de crecimiento e internacionalización.



Fernando Meiter

Energy, Mining and Utilities Advisor

Lidera proyectos estratégicos y desarrolla oportunidades en los sectores de energía y minería.



Jorge Gonzalez

Energy and Mining Advisor

Desarrolla oportunidades de negocio y proyectos estratégicos en energía y minería.



David Collas

Retail and Product Advisor

Desarrolla estrategias comerciales, nuevos productos y oportunidades de crecimiento en retail.



Silvia Cardarelli

Economista y Asesora

Optimiza operaciones y procesos, impulsando la gestión y el desarrollo organizacional.

Conocé al equipo.

El equipo que impulsa nuestra estrategia y dirección.

Equipo de Operaciones y Comunicación

Conoce a las personas que aportan ideas, experiencia y energía a cada proyecto.



Camila Badell
Coordinadora de Marketing



Luana Quijandria
Asistente de Marketing y Research



Victoria Capdevielle
Business Development & Producción de Podcast



Nelson Escalona
Análisis de Operaciones Internacionales



Victoria Vasquez
Analista de Relaciones Internacionales

Contáctanos

Brindamos soluciones integrales para que las empresas tomen decisiones con confianza.

MAURE 4109, 1ER PISO. DISTRITO AUDIOVISUAL, BUENOS AIRES, ARG.

VICTORIA.CAPDEVIELLE@MBE.COM.AR

WWW.MBE.COM.AR

+54 9 11 7515-9741

MOORE Business Embassy

¿Te interesa aprender más sobre estos temas?

Escucha Finance Rockstars, el podcast sobre finanzas, creatividad, tecnología y estrategia de negocios.



Spotify

YouTube

Listen on Apple Podcasts

www.financerockstars.net