



Resumen de Resultados 1er trimestre 2026 (29/04 - 11/05)

El siguiente informe fue elaborado sobre la base de los estados financieros presentados en moneda funcional.

Vista 1Q26

Vista reportó resultados para el 1Q26 con ingresos netos por USD 670,6 MM (+59% YoY) por debajo de las expectativas de analistas. El petróleo representa el 97% de las ventas de VISTA, mientras que el restante está compuesto por gas natural y GNL. Vista registró subas en la producción de forma interanual, explicadas en parte por la adquisición de un bloque (50%) en La Amarga Chica.

Vendieron a un precio promedio de USD 60 el barril: no lograron capturar en marzo la suba del Brent, dado que habían fijado precios antes del estallido del conflicto en Medio Oriente. Estos efectos deberían reflejarse en los resultados del próximo trimestre. En términos operativos, la venta de petróleo alcanzó los 10,8 millones de barriles (+83% YoY, -2% QoQ). En el segmento de gas natural alcanzó los 9,3 MMBtu (+69% YoY, +3% QoQ) y en el de NGL, los 4,8 Mtn (+17% YoY, -3% QoQ). Con esto, el EBITDA ajustado fue de USD 450 MM (+64% YoY) y un margen de 65%, 300 pbs por encima del 1Q25.

La deuda neta aumentó 3% QoQ hasta USD 3.027 MM. En este sentido, el apalancamiento neto escaló a 1,7x (vs. 1,6x en el trimestre previo). Posterior al cierre del trimestre, Vista emitió un nuevo bono Ley NY por USD 500 MM con cupón de 7,875% y maturity en 2038. El resultado neto fue de USD 108 MM, un aumento de 30% YoY y con un margen que aumentó 260 pbs.

A los múltiplos actuales es uno de nuestros papeles favoritos dentro del abanico del Oil & Gas local. Los próximos trimestres vendrán sólidos por el aumento del petróleo.

Price Chart (USD)



Principales Ratios

	LTM (1Q26)
EV/EBITDA	5,7
P/BV	3,0
P/S	2,7
P/E	10,4

	LTM (1Q25)
EV/EBITDA	7,6
P/BV	2,7
P/S	2,5
P/E	9,5

Loma Negra 1Q26

El primer trimestre mostró signos de recuperación: los ingresos alcanzaron los ARS 218.740 MM (+1,1% YoY) y el resultado operativo fue de ARS 31.119 MM con un margen de 14,2% sin variación respecto al 1Q25. El resultado neto ascendió a ARS 40.627 MM (+44,2% YoY), en gran parte impulsado por resultados financieros/diferencias de cambio. El EBITDA ajustado superó los ARS 54.500 MM con un margen de 25%, 100 pbs más que 1Q25.

En términos operativos, la producción de cemento alcanzó los 1,17 millones de toneladas (+1,8% YoY), este segmento representa aproximadamente el 85% de los ingresos. Por otra parte, la producción de hormigón ascendió a los 0,11 millones de m³ (+14% YoY) y los sectores ferroviarios y de agregados alcanzaron los 0,96 y 0,23 MM de toneladas, respectivamente (+14,8% YoY, -18,3% YoY).

Si bien la deuda subió interanualmente, se redujo desde el trimestre anterior: el apalancamiento neto pasó de 1,47x en diciembre a 1,33x, mientras que, para el 1Q25, era de 0,96x.

La acción subió 6,5% tras la presentación de resultados y cotiza con un EV/EBITDA de 12x. Dado el contexto local y internacional, preferimos otros papeles con múltiplos más atractivos y mejores márgenes.

Price Chart (USD)



Principales Ratios

	LTM (1Q26)
EV/EBITDA	11,9
P/BV	1,6
P/S	2,1
P/E	50,8

	LTM (1Q25)
EV/EBITDA	8,0
P/BV	1,9
P/S	2,3
P/E	15,6

Transportadora de Gas del Sur 1Q26

TGS presentó resultados sólidos para el 1Q26: los ingresos por ventas alcanzaron los ARS 484.200 MM, un aumento de 13,2% en moneda dura. El resultado operativo fue de ARS 249.340 MM, con un margen operativo de 51,5%, 650 pbs menos que el 1Q25. El resultado neto alcanzó los ARS 159.980 MM (+12,4% YoY) y el margen neto fue del 33%, estable YoY. En tanto, el EBITDA asciende a ARS 297.000 MM, con un margen que mejoró secuencialmente a 61,4% pero por debajo del 73,4% del 1Q25.

El segmento de transporte de gas natural registró ventas por ARS 194.508 MM (-4% YoY, aportando el 40% de los ingresos totales), presentó una utilidad operativa de ARS 106.394 MM (+12% YoY). La producción y comercialización de líquidos registró gran crecimiento interanual, aportando ingresos por ARS 193.345 MM (+31% YoY). Finalmente, el sector midstream y de telecomunicaciones, generó ingresos por ARS 96.347 MM (+22% YoY).

Producto de una fuerte generación de caja, la compañía tiene deuda neta negativa, que para el trimestre se ubicó en ARS -234.762 MM. Es una de las empresas más sólidas del panel argentino y nos gusta para tener en cartera. Dicho esto, por múltiplos sobreponderamos VISTA o Pampa Energía.

Price Chart (USD)



Principales Ratios

	LTM (1Q26)
EV/EBITDA	6,8
P/BV	1,9
P/S	3,5
P/E	14,1

	LTM (1Q25)
EV/EBITDA	5,1
P/BV	2,1
P/S	3,9
P/E	8,5

Ternium 1Q26

Ternium reportó ingresos por ARS 609.150 MM (-6% interanual en términos reales). El resultado operativo se ubicó en ARS 15.465 MM (margen del 2,5%, todavía en niveles débiles). La utilidad neta se ubicó en ARS 203.473 MM (multiplicándose por 4 en términos interanuales), meramente por efectos contables de ganancias. El EBITDA estimado para el trimestre se ubicó en torno a los ARS 52.700 MM con un margen de 9%.

En términos operativos, los despachos se mantuvieron estables respecto al 1Q25 totalizando 415,3 miles de toneladas, con el mercado doméstico representando más del 98% del volumen total. Todavía muy por debajo del promedio de 550 toneladas por trimestre de los últimos años.

La participación en los resultados de compañías asociadas registró una ganancia de ARS 66.240 MM, explicada principalmente por la contribución de Ternium México, acompañada por resultados positivos de Usiminas.

La empresa tiene cerca de USD 730 MM de caja, lo cual le otorga solidez financiera y la capacidad de pagar dividendos. Actualmente no le vemos atractivo, dado que el rubro se encuentra estancado y los volúmenes no se recuperan desde el 2023. La empresa tiene un valor de mercado muy atractivo, sobre todo por su participación en Ternium Mexico y Usiminas Brasil, pero creemos que hay mejores oportunidades en otras acciones por el momento.

Price Chart (USD)



Principales Ratios

	LTM (1Q26)
EV/EBITDA	8,9
P/BV	0,5
P/S	1,2
P/E	12,9

	LTM (1Q25)
EV/EBITDA	25,8
P/BV	0,7
P/S	1,8
P/E	-

Pampa Energía 1Q26

Pampa reportó ingresos por USD 573 MM (+38% YoY) superando las expectativas y con un resultado operativo de USD 178 MM (+47% YoY, margen del 31%). El resultado neto ascendió a USD 216 MM (+40% YoY). El EBITDA ajustado fue de USD 325 MM (+48% YoY, margen del 57%). La deuda neta asciende a USD 1.200 MM, por encima de los USD 800 MM al cierre de 2025, por mayor CAPEX y garantías de cobertura de crudo.

En términos operativos, la producción de Oil & Gas aumentó 38% interanual llegando a los 100,6 Kboe diarios. Dentro de este segmento, la producción de gas creció 17% hasta 81,2 Kboe diarios, mientras que la de petróleo creció 502% pasando de 3,2 Kbpd a 19,5 Kbpd, impulsada por Rincón de Aranda. Los precios realizados promedio fueron menores de forma interanual (USD 58,2 por barril). Hacia el 2Q26, debería reflejarse el incremento del Brent asociado al conflicto en Medio Oriente.

En cuanto a los demás segmentos de la compañía, el negocio de generación de energía generó 5.738 GWh en el trimestre (-4% YoY), mientras que el de petroquímica mantuvo prácticamente estable su volumen de ventas interanual en 83 mil toneladas.

Una de las mejores empresas argentinas con una gerencia sólida y buen trato tanto al accionista como al bonista. Nos gusta mucho por múltiplos y por los prospectos de crecimiento que brinda Rincón de Aranda en Vaca Muerta.

Price Chart (USD)



Principales Ratios

	LTM (1Q26)
EV/EBITDA	5,6
P/BV	1,1
P/S	2,0
P/E	9,8

	LTM (1Q25)
EV/EBITDA	6,0
P/BV	1,2
P/S	2,2
P/E	8,2

IRSA 3Q26

Reportó ingresos por ARS 144.706 MM (+3,2% YoY en términos reales) y una pérdida operativa de ARS -113.056 MM (vs. ARS 208.406 MM en 3Q25) por un resultado neto negativo por cambios en el valor razonable de propiedades. El resultado neto para el período fue de ARS -32.568 MM, desde los ARS 105.478 MM del 3Q25. El EBITDA reportado fue de ARS -109.286 MM, ajustando por los efectos contables, lo estimamos en ARS 65.000 MM (margen del 44% y una suba de 12% YoY). La deuda neta se redujo un 15% a ARS 396.166 MM desde el cierre de diciembre.

En el sector de centros comerciales, principal segmento de la compañía, la superficie alquilable se mantuvo constante en términos interanuales, en 373.235 m² con una ocupación estable del 97,8%. En el segmento de oficinas, el área alquilable creció levemente a 58.438 m², la ocupación de las oficinas clase A+ y A se mantuvo en 100% mientras que la ocupación de las clase B cayó un 13,7% QoQ, aunque subió un 7,5% YoY. El precio promedio del alquiler ascendió a USD 27,2 por m² (+6% YoY). En cuanto al sector de hotelería, los ingresos ascendieron a ARS 22.250 MM (+5,8% YoY), IRSA mantuvo constante la ocupación promedio y el precio promedio por noche ascendió a USD 243,1 (+2,7 YoY, +7,2% QoQ). La compañía suma cerca de 600.000 metros cuadrados propios en todo su portafolio, lo cual representa menos de 2.000 USD el metro cuadrado a la capitalización de mercado actual. Nos parece un papel atractivo para diversificar en el sector de real estate argentino.

Price Chart (USD)



Principales Ratios

	LTM (3Q26)
EV/EBITDA	7,5
P/BV	0,9
P/S	2,8
P/E	3,9

	LTM (3Q25)
EV/EBITDA	6,1
P/BV	0,9
P/S	2,6
P/E	8,5

YPF 1Q26

El primer trimestre de YPF reportó ventas por USD 4.946 millones, un aumento de 9% QoQ y 7% YoY. La producción en upstream fue de 525 Kboe/d, 5% por debajo de 1Q25, con precios del crudo 29% más altos (68,4 USD/bbl). La producción de shale se destaca con un aumento de 39% YoY, a 205,4 Kbbbl/d y un descenso del lifting cost total de la compañía a 8,8 USD por boe. Esto es un descenso de 9% respecto al 4Q25 y un descenso de 42% respecto al primer trimestre del 2025. En el shale oil hub, el lifting cost es de 4 USD por boe.

En el segmento de downstream el crudo procesado fue 344,3 Kbbbl/d, un aumento de 8% YoY. El volumen de combustibles vendidos localmente aumentó 8% YoY, y el precio neto fue un 3% mayor interanualmente.

El EBITDA trimestral de la compañía fue de USD 1.594 millones y reportó un FCF de USD 871 millones, una mejora respecto a los USD 265 millones del 4Q25 y la pérdida de USD 957 millones en el 1Q25. Esto se debe a un descenso del CAPEX por USD 234 millones y un aumento del 28% del EBITDA, que representó un extra de USD 349 millones.

Controlante mayoritario del Market share de la cadena de valor del O&G, panorama judicial despejado, elevados precios de los combustibles y cotización razonable (EV/EBITDA de 4,6x), consideramos que YPF debería estar dentro de la cartera de inversión.

Price Chart (USD)



Principales Ratios

	LTM (1Q26)
EV/EBITDA	4,6
P/BV	1,5
P/S	1,0
P/E	-

	LTM (1Q25)
EV/EBITDA	4,1
P/BV	1,2
P/S	0,7
P/E	7,1

Mercado Libre 1Q26

Reportó ingresos netos por USD 8.845 MM (+49% YoY, mayor ritmo de crecimiento de los últimos 4 años), de estos, el segmento de E-Commerce generó el 55% y el sector de Fintech el 45% restante. El resultado operativo se ubicó en USD 611 MM (-19% YoY, margen del 6,9% cayendo desde 12,9%). El resultado neto alcanzó los USD 417 MM, implicando un margen neto del 4,7%. Por otro lado, el EBITDA ajustado alcanza los USD 857 MM (margen cercano al 9,7%). La deuda neta reportada fue de USD 5.748 MM, de manera tal que el apalancamiento es de 1,5x.

En términos operativos, en el segmento de E-Commerce, la cantidad de compradores activos se ubicó en 84,1 MM (+26% YoY) y el volumen bruto operado (GMV) creció un 36% interanual. En el sector de Fintech, los usuarios activos mensuales crecieron cerca de un 30% de manera interanual, a 83,9 MM y los AUM se ubicaron en USD 19.873 MM (+77% YoY). Segmentando por región, Brasil genera el 54% de los ingresos totales (+55% YoY), México el 22,3% (+62% YoY) y Argentina el 20% (+23% YoY).

Es evidente la compresión en márgenes en el corto plazo: la compañía prioriza el crecimiento a largo plazo en sus mercados más relevantes, especialmente Brasil, mediante estrategias como envíos gratuitos (que impulsaron un crecimiento interanual del 63% en gastos de ventas y marketing) y la expansión de su cartera de crédito. Tras la presentación de resultados, el mercado castigó al papel por la compresión de márgenes y cayó hasta un 12%. Nos gusta el equity a estos niveles de valuación y creemos que puede ser un buen punto de entrada.

Price Chart (USD)



Principales Ratios

	LTM (1Q26)
EV/EBITDA	23,7
P/BV	12,0
P/S	2,8
P/E	45,7

	LTM (1Q25)
EV/EBITDA	33,5
P/BV	19,8
P/S	4,4
P/E	48,0

BYMA 1Q26

Los ingresos de depositaria ascendieron a ARS 32.379 MM mientras que los ingresos de negociación alcanzaron los ARS 44.293 MM (+89% YoY y -0.4% YoY respectivamente en términos reales). El resultado operativo alcanzó los ARS 51.255 MM (margen operativo del 66% ajustado por inflación). En este sentido, el resultado neto (también ajustado) ascendió a ARS 21.262 MM (-4,9% YoY). La empresa sostiene un EBITDA anual cercano a ARS 175.000 millones con un margen de 72%.

En el segmento de negociación, el grueso de los ingresos fue por renta variable (39%), renta fija (26%) y cauciones (28%). Interanualmente los ingresos aumentaron 66% nominalmente, pero cayeron un 11,27% secuencialmente, debido al cambio en ddm cobrados en renta variable y el descenso en el valor de negociación diario debido a las políticas monetarias del BCRA: desde el pico de 6.988.858 millones de pesos en 3Q25, bajó un 50%.

A los ratios actuales nos parece un poco cara la empresa en relación a otras entidades financieras, especialmente Galicia. Vale remarcar que BYMA es una acción de las más conservadoras dentro de la renta variable argentina. Su política de dividendos y su negocio que funciona tanto en coyunturas tranquilas como volátiles, es una buena cobertura.

Price Chart (USD)



Principales Ratios

	LTM (1Q26)
EV/EBITDA	8,3
P/BV	3,1
P/S	8,4
P/E	13,3

	LTM (1Q25)
EV/EBITDA	6,3
P/BV	1,4
P/S	5,1
P/E	8,6

Transener 1Q26

Los ingresos de la compañía fueron ARS 181.425 millones, un aumento de 35% interanual, con unos costos que descendieron cerca de 3%. El margen bruto mejoró sustancialmente, de 48% a 62%. El resultado operativo fue de ARS 104.508 millones, casi duplicando el del 1Q25, con un margen operativo de 57%. Esta mejora en el estado de resultados se debe a los ajustes tarifarios de la RQT.

Para el primer trimestre los ajustes tarifarios estuvieron por debajo de la inflación: el IPC avanzó un 9,44% mientras que las tarifas ajustaron un 6,64%. Para abril 2026 se espera un ajuste de 1,61% y para mayo un 2,35%.

Lo más relevante del trimestre fue la privatización por parte del estado. El estado era dueño de la mitad del capital de Citelec, la controladora de Transener. Se lo vendió a un consorcio compuesto por Genneia y Edison Transmisión, por USD 356 millones, por encima del precio base de USD 206 millones. El otro accionista es Pampa Energía, con el 50% restante.

La ganancia por acción de la empresa aumentó un 57%, a 143,76 pesos por acción. Anualizado, cotiza a un P/E de 6,8. Los múltiplos son muy atractivos. El riesgo potencial es electoral, que un futuro gobierno decida volver a atrasar las tarifas.

Price Chart (USD)



Principales Ratios

	LTM (1Q26)
EV/EBITDA	3,7
P/BV	1,7
P/S	2,6
P/E	6,8

	LTM (1Q25)
EV/EBITDA	3,5
P/BV	3,5
P/S	2,4
P/E	10,1

Edenor 1Q26

Edenor reportó resultados sólidos para el primer trimestre: ingresos por ARS 846.710 MM, estables interanualmente. El resultado operativo ascendió a ARS 134.364 MM (+339% YoY), reflejando eficiencia de costos operativos. El resultado neto fue de ARS 117.854 MM (+147% YoY): el impacto de la actualización tarifaria fue muy positivo para la compañía. El EBITDA reportado fue de ARS 190.579 MM (+127% YoY, margen del 22,5%). La deuda neta reportada fue de USD 461 MM.

En términos operativos, el volumen de ventas de energía ascendió a 5.853 GWh (-1,6% YoY), la base de clientes se ubicó en 3,4 millones (+1,4% YoY) impulsada por el aumento de clientes residenciales/comercios medianos. Las ventas medidas en GWh crecieron principalmente en Comercios Pequeños (+5,2% YoY) y en Barrios Populares (+7,6% YoY). En este contexto, la mejora en márgenes y resultados no vino por mayores volúmenes operados, sino por la actualización tarifaria, por la regularización de la deuda con CAMMESA en mayo del pasado año, entre otros resultados.

Tras la presentación de resultados, la acción subía hasta un 5%. Con los múltiplos actuales la acción se ubica en niveles más que atractivos. Al depender de las tarifas, el 2027 es un punto de inflexión. Un gobierno pro tarifas le da un gran atractivo a la acción, pero si vuelven las viejas políticas de atraso tarifario claramente el balance empeora rápidamente.

Price Chart (USD)



Principales Ratios

	LTM (1Q26)
EV/EBITDA	4,0
P/BV	0,6
P/S	0,5
P/E	4,6

	LTM (1Q25)
EV/EBITDA	5,7
P/BV	1,1
P/S	0,7
P/E	7,0

Metrogas 1Q26

Metrogas es una empresa distribuidora y comercializadora de gas natural. Se consolida como una de las más grandes del país, concentrando sus operaciones principalmente en el área metropolitana de Buenos Aires (AMBA) y en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. La compañía cuenta con más de 2,4 millones de clientes que reciben sus servicios diariamente.

Presentó ingresos por ARS 283.136 MM (+4,5% YoY), la ganancia operativa fue de ARS 38.254 MM (-9,8 % YoY en moneda constante, margen del 13,5%). El resultado neto del periodo se ubicó en ARS 22.067 MM (-27% YoY, margen neto del 7,8%). El EBITDA retrocedió de forma interanual y se estima en ARS 41.000 MM (margen del 14,5%). La compañía posee deuda neta negativa y por ARS -47.285 MM.

El negocio posee dos segmentos: distribución y comercialización. El segmento de distribución aportó aproximadamente ARS 201.400 MM de ingresos (cerca del 70% del total), mientras que el segmento de comercialización —correspondiente a MetroENERGÍA— representó el 30% restante mediante ventas de gas y servicios de transporte.

Los múltiplos son atractivos, pero relativo al resto de las distribuidoras suele ser la mas cara. Preferimos ECOGAS.

Price Chart (USD)



Principales Ratios

	LTM (1Q26)
EV/EBITDA	4,2
P/BV	1,0
P/S	0,8
P/E	7,6

	LTM (1Q25)
EV/EBITDA	3,4
P/BV	1,7
P/S	1,1
P/E	7,4

Transportadora de Gas del Norte 1Q26

TGN reportó ingresos por ARS 168.695 MM (prácticamente en línea en términos interanuales). El resultado operativo se redujo, afectado por un menor recupero por deterioro de activos financieros y se ubicó en ARS 92.177 MM (-34% YoY, margen sólido del 54,6%). El resultado neto alcanzó los ARS 40.053 MM (-53% YoY, margen cercano al 24%). El EBITDA se reportó en ARS 104.120 MM (margen del 61,7%). En cuanto a su posición de deuda, la compañía posee caja neta estimada en ARS 432.758 MM.

Del total de ventas, ARS 160.201 MM (-0,21% YoY) corresponden al servicio de transporte de gas que experimentó un menor volumen facturado y ARS 8.494 MM (-10% YoY) provinieron del segmento de operación y mantenimiento de gasoductos y otros servicios.

En términos operativos, el volumen despachado se ubicó en 6.024 MM m³ (-5,7% YoY), predominando el despacho en el mercado local que totalizó 5.366 MM m³ (cerca del 90% del total). Mientras, en el mercado externo los despachos se ubicaron en 658 MM m³. No obstante a los menores volúmenes, es relevante mencionar que la normalización tarifaria implementada en 2025 benefició y continuará beneficiando los resultados de la compañía. Seguimos con la idea de rotar de TGS a TGN enfocándonos en el segmento de transporte, dado que TGS tiene 3 negocios: transporte de gas, líquidos, y midstream. En esa idea, los múltiplos de TGN son más atractivos, y se mantiene la robustez financiera de la caja neta positiva.

Price Chart (USD)



Principales Ratios

	LTM (1Q26)
EV/EBITDA	4,2
P/BV	1,5
P/S	2,7
P/E	9,2

	LTM (1Q25)
EV/EBITDA	3,6
P/BV	1,6
P/S	3,3
P/E	7,4

Telecom 1Q26

Reportó ingresos por ventas por ARS 2.357.686 MM (+30,5% YoY). El resultado operativo fue de ARS 295.758 MM (margen de 12,5%). Los resultados financieros impulsaron la utilidad neta que llegó a ARS 642.984 MM desde los ARS 123.593 MM del 1Q25 (moneda constante). El EBITDA reportado se ubicó en ARS 819.491 MM (margen de 34,8%). El CAPEX se expandió un 86% YoY alcanzando los ARS 433.768 MM. La deuda neta se ubicó en ARS 4.296.790 MM, reduciéndose un 15% desde el cierre de diciembre en términos reales.

En términos operativos, en el sector de servicios móviles, los suscriptores totales de Telecom alcanzaron los 22,1 millones, mientras que los de Telefónica¹, 19,2 millones. Es el segmento más relevante para la compañía, representando cerca de la mitad de los ingresos totales. Las ventas de este segmento crecieron un 50% YoY, suba explicada principalmente por la consolidación de TMA.

Por otro lado, en el segmento de servicios a internet, los suscriptores alcanzaron los 4,2 MM (+3,3% YoY). Para TMA, en este segmento los suscriptores totalizaron 1,6 millones (+4,8% YoY). Las ventas crecieron un 20% interanual impulsadas por el desempeño de TMA, al igual que en la mayoría de los segmentos. Finalmente, para los sectores de televisión por cable y telefonía fija y datos, las ventas aumentaron un 8% YoY y 29% YoY, respectivamente.

¹ Telecom adquirió Telefónica (TMA) en 2025, de esta manera controla más del 50% del mercado de telecomunicaciones del país lo que se considera posición dominante. La ANC exige a la compañía medidas de desinversión para concluir con la aprobación de la fusión. Aun así, Telecom consolida ambas compañías.

Price Chart (USD)



Principales Ratios

	LTM (1Q26)
EV/EBITDA	3,8
P/BV	0,9
P/S	0,8
P/E	20,6

	LTM (1Q25)
EV/EBITDA	2,6
P/BV	0,9
P/S	1,2
P/E	35,4

Ecogas 1Q26

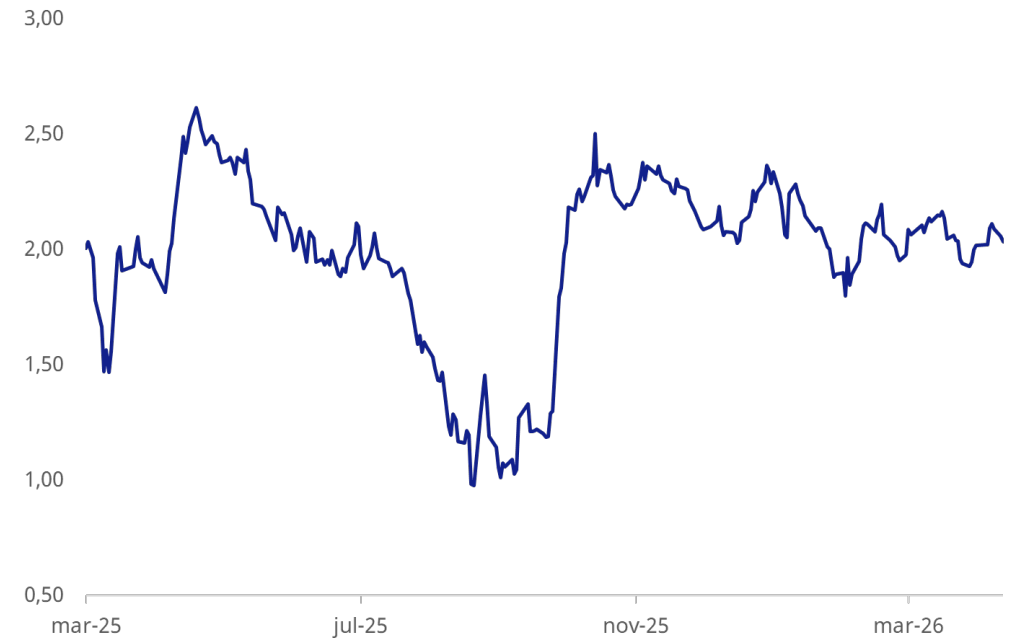
Ecogas es una empresa argentina dedicada a la distribución de gas natural. Es la controlante de Distribuidora de Gas Cuyana y Distribuidora de Gas del Centro, operando en Córdoba, Mendoza, San Juan, San Luis, Catamarca y La Rioja, donde presta servicios al 15% de los usuarios de gas natural del país.

Reportó ventas por ARS 157.687 millones, un aumento de 17% YoY y los costos totales aumentaron un 18% YoY. El resultado operativo aumentó un 20%, a ARS 38.009 millones con un margen operativo que aumentó 500 puntos básicos a 24,1%. El EBITDA aumentó casi 13% a ARS 47.526 millones y el margen comprimió 1400 puntos básicos a 30,1%.

El resultado neto se mantuvo estable interanualmente, debido a efectos contables de diferencia de cambio. El margen neto comprimió cerca de 200 puntos básicos, a 14,4%. Ganó 86,53 pesos por acción en el trimestre, un 2% menos que el 1Q25, ligeramente diluido por las acciones emitidas como dividendo.

La caja representa cerca de 20% del Market Cap, y suma USD 104 millones de USD. Cotiza con un EV/EBITDA de 2,9x y un P/E de 8,9. Es nuestra distribuidora de gas favorita y una de las acciones del Merval en donde vemos más potencial: todavía falta anunciar un posible dividendo para 2026 y cotiza con múltiplos muy baratos respecto a la media del índice.

Price Chart (USD)



Principales Ratios

	LTM (1Q26)
EV/EBITDA	2,9
P/BV	1,5
P/S	1,0
P/E	8,9

	2024
EV/EBITDA	2,2
P/BV	2,3
P/S	1,0
P/E	11,7



CUCCHIARA

Juan José Battaglia

Ian Weber

Manuel Carvalho Ochoa

Tomás Mangino

Jonathan Rung

Julieta Marchione

juan@cucchiara.com.ar

ian@cucchiara.com.ar

manuel@cucchiara.com.ar

tomasmandino@cucchiara.com.ar

jonathan@cucchiara.com.ar

julietamarchione@cucchiara.com.ar