

Lideran renovables apertura eléctrica (Reforma 29/09/16)

Lideran renovables apertura eléctrica (Reforma 29/09/16) Por The Wall Street Journal Cd. de México México (29 septiembre 2016).- La apertura del mercado eléctrico de México después de décadas de control estatal está generando una fuerte competencia entre los proveedores de energía limpia y haciendo caer los precios, conforme las fuentes de energía renovable ganan terreno en América Latina. El Gobierno de México, después de poner en marcha este año un mercado mayorista de electricidad bajo un operador independiente, llevó a cabo sus primeras subastas para que las empresas vendan energía renovable a la estatal Comisión Federal de Electricidad (CFE) bajo contratos a largo plazo a partir de 2018. La CFE adjudicó este miércoles contratos para comprar 8.9 millones de megawatts-hora (MWh) al año mayormente de generación solar y eólica, lo que equivale aproximadamente a 3 por ciento del actual consumo eléctrico del País. Un megawatt de electricidad es suficiente para abastecer unos mil hogares. El precio promedio de 33.47 dólares por megawatt-hora fue marcadamente más bajo que el máximo de 60 dólares fijado por la CFE, la mayor compañía de electricidad del País y hasta ahora la única que provee el servicio público a hogares y otros pequeños usuarios. La cifra fue también inferior a los 41.80 dólares por megawatt-hora resultante de la primera subasta, en marzo.

La CFE fue la única compradora en las dos subastas, aunque se espera que grandes consumidores, como las industrias, participen en las licitaciones a partir de 2017. "Esto es bueno para México. Dos de los principales objetivos de la reforma eléctrica son reducir los precios de la electricidad y aumentar la generación de combustibles limpios en México, y bajo esos estándares creo que las subastas han sido un éxito", dice Gabriel Salinas, socio de la firma internacional de abogados Orrick Herrington & Sutcliffe LLP, que representa a las compañías en las subastas y en otras áreas del sector eléctrico mexicano. Mientras tanto, las energías limpias se abren camino en otros puntos de América Latina. En agosto, Chile adjudicó contratos por 12.4 millones de MWh al año, principalmente de energía eólica y solar, durante 20 años a partir de 2021. Asimismo, planea realizar licitaciones por otros 19.9 millones de MWh en los próximos años. Los precios promedio en Chile fueron de 47.59 dólares por megawatt-hora, 63 por ciento por debajo de los de la subasta previa. En Argentina, las ofertas para construir plantas con una capacidad de mil megawatts de energía renovable en una licitación reciente superaron en más de seis veces lo que buscaba el Gobierno, lo que plantea la posibilidad de que asigne más cuando se den a conocer los resultados en octubre. Argentina aspira a tener 10 mil megawatts de energía renovable para 2025, lo que representa un quinto de su capacidad de generación. México, un productor de petróleo, ha dependido en gran medida del gas natural y otros combustibles fósiles para su sector eléctrico. No obstante, la tecnología está reduciendo el costo de la energía renovable hasta el punto de que puede competir en precio con las plantas alimentadas a gas natural. "Los precios son sorprendentemente bajos en México, y el nivel de interés sigue siendo alto", dice Sergio Pozzerle, socio de Sidley Austin LLP, una firma internacional de abogados que ha estado activa en los sectores de energía de México y América del Sur. México produce cerca de 20 por ciento de su electricidad de fuentes consideradas limpias, incluyendo energía hidroeléctrica y algo de energía nuclear, y tiene como objetivo aumentar ese porcentaje a 35 por ciento para 2024, con metas intermedias de 25 por ciento en 2018 y 30 por ciento en 2021. Aunque los parques eólicos operan en el País desde hace años, la cantidad de energía solar generada ha sido insignificante. Ahora estos dos sectores compiten directamente por suministrar electricidad a los mejores precios. La energía solar ha sido la gran ganadora de las subastas de México, con 74 por ciento de los contratos en la primera subasta y 54 por ciento en la segunda. La energía eólica fue segunda. "Sin duda, el precio solar ha bajado mucho últimamente por razones de tecnología. El precio eólico ha bajado más despacio, de hecho va a seguir reduciéndose pero también más despacio", señala Rafael Mateo, presidente ejecutivo de la española Acciona Energía, que ha ganado contratos con proyectos eólicos en México y Chile y un proyecto solar en México. "Lo óptimo es la complementariedad entre la solar y la eólica, por lo tanto yo creo que un sistema no puede apostar sólo por una de las dos fuentes", agrega. César Hernández, subsecretario de Electricidad, dice que resultó ser una decisión correcta dejar que el mercado compitiera y determinara qué tecnologías ofrecer. "Si hubiéramos tomado esa decisión desde la burocracia desde el principio, seguramente la canasta solar hubiera sido pequeña porque no estaba tan clara la competitividad de la tecnología cuando iniciamos la subasta", asevera. "Pero eso no lo sabíamos antes. La subasta nos ayudó a descubrirlo". Como resultado de las subastas, México espera que las empresas construyan nueva capacidad por alrededor de 5 mil megawatts y una inversión de cerca de 6 mil 600 millones de dólares. En general, el Gobierno prevé se necesitará una inversión de 131 mil millones de dólares de aquí a 2030, incluyendo 15 mil millones de dólares en líneas de transmisión, un segmento en el que por primera vez se permitirá la participación privada. Las autoridades mexicanas consideran que el tamaño de la economía y las perspectivas de crecimiento aportan otros incentivos para los proveedores, al igual que el hecho de que el mercado mayorista privado esté en su infancia. Salinas, de Orrick, señala que las subastas atrajeron no sólo a los generadores sino también a los fabricantes de equipos. "La línea entre un proveedor y un generador no es tan clara. Creo que ahora estamos hablando de estar en (la energía) eólica, o solar, o geotérmica. Parece que hay más de una competencia entre tecnologías que entre los diferentes tipos de jugadores", dice. Un ejemplo es SunPower Corp., una empresa con sede en California que ganó cerca de un cuarto de los contratos solares que la CFE adjudicó en marzo. La compañía dijo el mes pasado que planea trasladar su equipamiento de fabricación de paneles solares de Filipinas a su planta en el noroeste de México para "optimizar nuestra cadena de suministro y mover el ensamblaje final de los paneles más cerca de nuestros mercados clave".

Copyright © Grupo Reforma Servicio Informativo