

Rompen negociación por energía cara (Reforma 05/11/18)

Rompen negociación por energía cara (Reforma 05/11/18) Marlen Hernández Monterrey, México (05 noviembre 2018).- Ante las altas tarifas de suministro básico y el creciente interés por sacarle la vuelta a la Comisión Federal de Electricidad, los suministradores calificados enfrentan una demanda creciente para cerrar contratos de abasto eléctrico, por lo que han tenido que retirar sus ofertas energéticas a posibles clientes, refieren especialistas. "El incremento en las tarifas ha despertado muchísimo interés y presión para que las empresas traten de controlar el presupuesto de la energía eléctrica. Entonces ha habido una demanda creciente por esta presión para poder cerrar contratos", apuntó María José Treviño, directora de desarrollo de negocios de Acclaim Energy. A septiembre existían 164 empresas con un nivel de demanda mayor o igual a un megawatt, registrados como usuarios calificados ante la Comisión Reguladora de Energía, un alza de 52 por ciento, respecto a los usuarios inscritos a finales del 2017. "Cuando las tarifas estaban más bajas los clientes se tomaban más tiempo para tomar una decisión, ahorita se han incrementado tanto que todos están tomando las decisiones en estos momentos, están cerrando contratos y ofertas", añadió Treviño. No obstante, debido a que la capacidad de generación no ha cambiado, al irse cerrando contratos la cantidad ofertada de energía por parte de los suministradores calificados y los generadores se ha visto mermada. "Hemos visto que para varios clientes, los suministradores calificados y generadores nos han estado retirando las ofertas, porque ellos están haciendo ofertas a todos los industriales interesados al mismo tiempo", señaló Treviño. Resaltó el caso de tres empresas que llevaban más de cuatro meses analizando propuestas de contrato de suministro y que hace unas semanas les retiraron las ofertas de abastecimiento. Federico Muciño, socio de Epscon Consultores, coincidió en que algunas ofertas han sido retiradas, sobre todo las que se hicieron a inicios del año cuando las tarifas industriales de la CFE se encontraban en niveles históricamente bajos. "En la mayoría de estos casos los clientes habían estado buscando opciones por su parte y nos han buscado una vez que les retiraron una oferta y al sentirse con menos opciones buscaron nuestra asesoría", apuntó Muciño. En otros casos las ofertas no fueron retiradas totalmente, pero las condiciones de contrato como el tiempo y la tarifa se elevaron. Ambos especialistas coincidieron en que están trabajando contra el tiempo para llegar a acuerdos que favorezcan a sus clientes y resaltaron la importancia de un buen análisis y la asesoría por parte de expertos para no tomar decisiones apresuradas que pudieran llevarlos a aceptar condiciones poco favorables y tomar riesgos innecesarios.