

**ENTREVISTA**  
■ MARTÍN POCHTARUK

Dedicado a desarrollar proyectos de energía renovable en Canadá, volvió al país para jugar fuerte en la génesis del mercado local. Consiguió traer capitales y asegura que las empresas que apuesten a la autogeneración ahorrarán millones de dólares en costos de manufactura.

# “Vender a privados será mejor que a Cammesa”

**T**ras 14 años en Techint, muchos de ellos en el exterior, Martín Pochtaruk decidió sentar cabeza en Ontario, Canadá. En 2010, vivió el inicio del mercado de energías renovables y con esa *expertise* vuelve a la Argentina para contribuir al desarrollo del mercado renovable -y no quedar fuera de un suculento negocio. No está solo: lo acompañan Antonio Antonopoulos, colega del subsecretario de Energías Renovables, Sebastián Kind, en los tiempos de la universidad; Nigel Etherington, un ex McKinsey con vasta experiencia en el desarrollo de proyectos, y más de u\$s 200 millones que aportan firmas de *venture capital* y fondos de pensión del hemisferio norte. “Y esto es solo el comienzo. ¡Es casi jesuítico lo que hay por hacer!”, desafía Pochtaruk, en referencia al mercado de renovables entre privados, que aún aguarda su reglamentación. Para este ingeniero, las reglas de juego estarán en la calle en menos de un mes y entonces sí podrá avanzar en los proyectos por los que ya se ha entrevistado con empresas de servicios públicos, automotrices, lácteas y hasta panificadoras. Mano a mano con *Energías Renovables*, cuenta por qué las empresas deberían ir más allá del 8% de energía limpia que les exige la ley.

■ **¿Qué es y qué está buscando su empresa en la Argentina?**

Isla Power es un desarrollador de proyectos de energía renovable. Buscamos el terreno, conseguimos los permisos, contratamos la energía que se va a vender desde esa fuente, financiamos, construimos y conectamos plantas de generación a la red.

■ **Ustedes se presentan como promotores de la “independencia de la red”...**

La gente y las empresas están eligiendo usar energía renovable aparte de la obligación de la ley y autogenerar y suministrarse un porcentaje de su demanda, sea en casa o en un negocio. De hecho, hay empresas que decidieron usar 100% de energía renovable en el mundo.

■ **¿En qué estado se encuentran los proyectos que tienen en carpeta?**

La reglamentación de la ley 27.191, respecto a la ley de privados no está emitida, pero falta apenas un mes para que eso ocurra. Confiamos en que las personas involucradas en las licitaciones públicas, en cuanto se liberen, se pondrán a redactar la reglamentación para privados. Por ahora hay un *wait and see* respecto a los precios del mercado. Pero confiamos en que venderle a un privado será mucho más financiable que a Cammesa.

■ **¿Habrá capital disponible en un mercado todavía incipiente?**

La tasa de financiación es muy importante.



Fotos: Alberto García

“**HAY OBRAS QUE NO CONSEGUIRÁN LAS TASAS O PRECIOS DE EQUIPOS QUE SUPUSIERON EN SU MODELO FINANCIERO.**”

Hasta 2015 no había siquiera tasa. Hoy, hay financiación, pero no es barata. En un futuro mediano, habrá financiación a una tasa muy similar a la que se consigue en Chile para proyectos de infraestructura. Y una compañía grande seguro conseguirá una financiabilidad mejor.

■ **¿Con qué estrategia vienen a vender sus paneles solares?**

Hoy por hoy, los usuarios industriales están pagando más de u\$s 80 por MWh. Si asumís una inflación en el costo energético similar a los países OCDE, de un 3 o 4% de anual en dólares, entendés que ese precio solo va a subir. El costo de energía eléctrica es una pendiente en alza, mientras que la energía renovable tiene una pendiente negativa. En marzo, cuando llegamos al país, decíamos que la paridad de red estaba al caer y eso ya sucedió. Las empresas van a poder bajar su costo de manufactura y

ser más competitivas comprando renovables.

■ **¿Y qué respuesta tienen de las empresas que antes descreían de este escenario?**

Ahora, estamos en discusiones avanzadas con ciertas compañías para comprar no solo lo que dice la ley, sino para comprar el 100%. Ven que desde una escalerita del 20% en 2018 (no el 8%, como pide la ley) y luego el 50%, llegan a un ahorro. Nosotros les demostramos cuál será su ahorro, y es mucho dinero.

■ **¿Es posible conseguir financiamiento entre un 5 y un 7%?**

En un mundo con tasas de interés que bajan y rondan el 3%, hay que agregarle el riesgo que conlleva la Argentina. Eso te lleva la tasa al 6%. Aunque como argentino me cueste decir esto, debemos aspirar a ser como Chile, donde hoy se consigue financiamiento a un 5,5%. Para los privados, el espectro va desde no conseguir deuda hasta llegar al 5,5%, o incluso el 11%. Está por verse cuánto consigue Cammesa, y la liquidez de las garantías.

■ **Si ustedes están acá, es porque los fondos que tiene detrás aprueban el riesgo...**

Nosotros trabajamos con fondos de *private equity*, fondos de pensiones alemanes y canadienses. Un país como la Argentina era considerado hasta hace poco “de riesgo”, pero con esta situación global puede volverse interesante. Una cosa es anunciar que quiere invertir, y otra cosa es firmar papeles. Los proyectos que ganen las licitaciones públicas comenzarán a buscar inversores...

■ **¿Y cómo creen que les irá consiguiendo capital para estas obras?**

Muchos de esos proyectos no se van a construir porque no van a conseguir las tasas o los precios de equipos que supusieron en su modelo financiero. No es una cuestión local, sino global. Si el ofertante es muy agresivo, seguramente haya sobrestimado los costos y su poder financiero, por lo que no logre capital para construir lo prometido. Además, no veo muchos inversores argentinos dispuestos a integrar un *pool* de este tipo, no al menos al comienzo.

■ **¿Cuándo estarán en condiciones de empezar a construir?**

Tenemos un proyecto de 30 MW y dos de 70 MW. Hoy podés conseguir deuda para construir en 2017 o principios de 2018 con privados. Está por verse cuál es la tasa y si va a haber para las obras públicas. Lo cierto es que, hoy por hoy, te encontrás con CEOs de grandes compañías que no saben qué hacer ni qué les exige la ley. No se puede negar una realidad, y es que el costo de energía eléctrica solo va a subir. Hay una ola que viene detrás y tiene que ver con instalaciones de 100 a 500 kilovatios en grandes superficies. Y eso va a quitarle peso a la red.

Ezequiel M. Chabay

■ **Su equipo**



■ **Antonio Antonopoulos**

Se define a sí mismo como “un experto en financiamiento y desarrollo de proyectos energéticos renovables”. Cursó una maestría en Europa con el actual subsecretario de Energías Renovables, Sebastián Kind, y sostiene que “no hay muchos países en el mundo con los buenos recursos energéticos que tiene la Argentina”. Se instaló en Buenos Aires para seguir a diario el avance de los negocios.



■ **Nigel Etherington**

Exmiembro de McKinsey, también preside un fondo que ofrece financiamiento para proyectos energéticos. Dice de sí que es un “estratega especializado en negocios basados en la tecnología”. También ofrece servicios de consultoría y ha colaborado en el desarrollo de sistemas energéticos para instalaciones comerciales y de organizaciones sin fines de lucro. Es, según sus compañeros, el “factor de equilibrio” en la empresa.

LA ENERGÍA SE  
**TRANSFORMA**

TU EMPRESA TAMBIÉN.

Somos especialistas en la comercialización de gas natural y hoy evolucionamos para convertimos en un trader integral de energía y brindarle la mejor solución a tu empresa ante la implementación de la Ley de Energías Renovables.

www.cinergia.com.ar · comercial@cinergia.com.ar · Teléfono (011) 4342 - 0910 · Chile 851 1º Piso, Oficina 8, CABA

