

Isla power desembarca con una nueva propuesta de generación para industrias e instalaciones con grandes superficies

Una isla de poder

Martín Pochtaruk al frente de la canadiense Isla Power presenta una nueva propuesta en el mercado argentino en materia de autogeneración de energía. En diálogo con Energía&Negocios, Pochtaruk desgrana las alternativas de un sistema que viene para quedarse.

¿Cómo está la Argentina para encarar el negocio?

La Argentina, comparada con el resto del mundo, está más allá de lo que se denomina "paridades de red", esto quiere decir que el costo de la energía renovable puede ser más bajo que el que se compra a la red.

Esto no sucede en todos los países del mundo, donde la energía de fuente renovable generalmente requiere de alguna subvención. Aquí no hace falta. Hoy es posible generar energía renovable a un costo muy conveniente. A medida que se vaya sincerando el costo real de la energía en Argentina, que tiene un alto componente de petróleo que -además de importado-, tiene un alto costo.

Es decir, lo que permiten las renovables es una alternativa que no sólo es limpia sino que es más barata. En este contexto, con la ley que este Gobierno ha regulado, se permite, por un lado, que el Estado compre energía a un precio más bajo y por otro que las empresas obligadas por la Ley 27.791 compren un porcentaje de renovables y puedan salir al mercado a comprar.

Entonces ¿se será negocio autogenerar?

Si, o comprar energía en el mercado. Hay muchas empresas que van a tomar la decisión de generar en sus propios predios y, de ese modo, con una sustancial reducción de

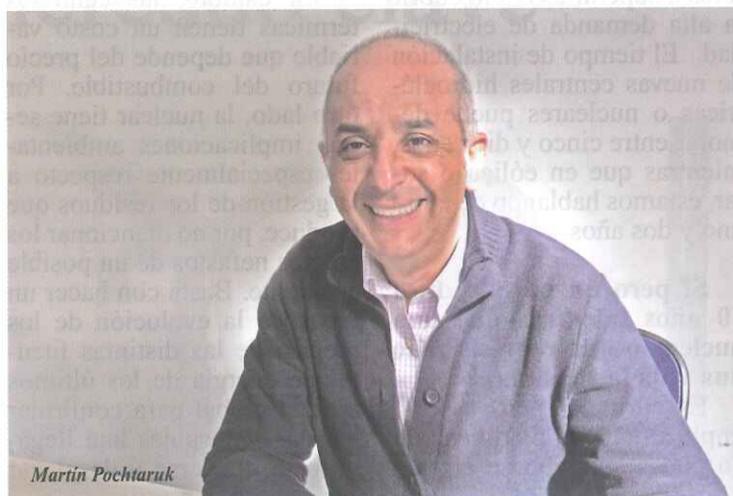
costos de producción y operación. Lo interesante es que pueden ser productores desde una industria a un supermercado, hospitales o cualquier edificio con una gran demanda que pueda instalar paneles solares. Lo bueno de la generación solar es que es modular. Es posible cubrir el estacionamiento de un supermercado con paneles solares o sólo poner un módulo, para una lucecita. Puede ser tan chico o tan grande, como quieras.

Los consumidores, según la ley son aquellos que tienen una demanda superior a los 300kv de potencia. Quiere decir que tienen un mercado inexplorado y muy amplio...

Si, el mayor problema es que la mayor parte de la industria está concentrada entre La Plata y Santa Fe. La Argentina tiene muy buena irradiación a nivel mundial pero de los 8.000 usuarios potenciales, un amplio porcentaje está en una zona de Argentina que no recibe la mejor radiación. Cuando uno piensa en Alemania que es uno de los países más maduros en el uso de energías renovables, en el sur germano la radiación es comparable con la de Rio Negro. Acá es mejor en casi todos los lados. La mejor zona es de las provincias de San Juan hacia el norte, pero no es exactamente donde está la demanda.

Seguramente ya tienen identificados los clientes a lo que apuntan...

Si y estamos licitando. Tenemos tres proyectos en San Juan. Algunos clientes piden alternativas. No preguntan por la compra de energía a distancia y por los costos de inversión para generar in situ y llave en mano etc. Tenemos la



Martín Pochtaruk

posibilidad de hacer todas las ofertas.

¿Cómo está la infraestructura, en general para poder despachar o comprar? Uno de los puntos complejos del borrador de la regulación que salió en junio fue que los proyectos privados iban detrás de los proyectos de Renovar. Más allá de ser injusto, resulta un problema. Lo que vemos en otros países es que lo único que importa es quien pide el permiso a una determinada fecha. El que pidió el permiso antes, está antes y el que pidió después está después. Debería seguirse el principio de "primero en el tiempo, primero en el derecho"

Hablemos un poco de los contratos. ¿Como se integran, lo que es potencia, lo que es energía, precios, variables, ajustes?

Depende de la regulación. Entre privados es venta de energía. Hasta ahora las tarifas en el consumo los usuarios no diferencian el precio según la hora del día. En algún momento existirá. Y en el momento que exista obviamente los proyectos solares van a tener una ventaja porque generan justamente en las horas de consumo.

Si una empresa decide ser productor, ¿cómo financia un proyecto de esta índole?

Depende del tamaño del proyecto. Cuanto más grande más difícil es. Y todo depende si el proyecto se va a financiar por sí mismo o si la empresa va a aportar una garantía. Cuando el proyecto se maneja por sí, lo que hace falta es obtener un financiamiento sin colateral.

El único colateral es el contrato de generación. Eso es lo que se llama proyecto finance y hoy, en la Argentina, todavía no hay. Es un tipo de financiación que aún no está muy disponible. Y en caso de que haya, será a una tasa muy alta. Si bien ya hay bancos en la Argentina, por ejemplo el Banco Macro o el BBVA

Francés están ofreciendo préstamos para proyectos de hasta 5Mw que, por otra parte, cubre un gran porcentaje de los 8.000 consumidores en cuanto a autoconsumo.

¿De cuánto hablamos de costo del megavatio instalado?

Depende en dónde. Si hablas en suelo estamos hablando de 900 dólares el kw o 900 mil dólares el Mw en piso. En techo es más caro y cuánto depende del techo. Muchos edificios tienen la posibilidad de instalar en techo, debemos sumarle 2,5 kilos por metro cuadrado y que el techo no se te caiga. O sea, hay que analizar el techo estructuralmente y por otro lado prepararlo, renovar la cobertura o cualquier tipo de membrana que tenga porque cuando esté instalado no conviene tocarlo por 20 años.

No es mucho tampoco

No es mucho. Una empresa hizo un proyecto de 1,7Mw en un centro comercial de Salt Lake City, dos hectáreas cubiertas de paneles solares a 2,5 kilos por metro cuadrado. Pero cuando decimos 2 há, es decir, 20.000 m² significan muchas toneladas. Si el edificio tiene esa capacidad desde el punto de vista estructural no hay problema... pero hay muchos edificios industriales que son metálicos muy fuertes y otros que son tinglados y no es posible utilizarlos. Pero siempre se puede subir un estacionamiento donde poner toldos solares que no sólo generan electricidad sino que además, dan sombra.

Quiere decir que en la competencia de los proyectos solares no solamente compiten otras fuentes sino que hay un negocio inmobiliario.

Desde el punto de vista del inversor es similar. Tenemos en el mundo muchas empresas que manejan el negocio inmobiliario que se largan a ser dueños de sistemas solares. ¿Por qué?, porque funcio-

na de la misma manera. Una empresa que invierte en un edificio, lo que busca es una anualidad en la medida que salga el sol las monedas caen de la misma manera que con los alquileres. Funciona exactamente igual.

¿Cuál es el cálculo que debería hacer el potencial cliente para encarar una inversión de esta naturaleza? ¿Wacc, TIR, VPN...? ¿cua es el más conveniente?

Es un poco todos. En realidad la disponibilidad de terreno o de techo es primordial.

Y dónde construirlo y se va a comprar a distancia. Y por eso hay que analizar las dos cosas.

Por un lado, puede no interesar generar porque su negocio es muy específico -por ejemplo, fabricar galletitas- no le interesa hacer la inversión y prefiere que el negocio de generación lo haga otro. Puede haber dos alternativas: comprar la energía a una empresa como la nuestra que le va a vender en San Juan, o se le ofrece un derecho de paso a un terreno contiguo o un techo a una empresa para que sea el dueño de la instalación y lo venda pero básicamente estando en el mismo terreno o en el terreno de al lado. Ahí podrá comparar el precio de la energía generada versus el valor de la energía de la distribuidora. La comparación es muy simple: el valor del MWh vs. el valor del MWh. Para formar parte de la inversión obviamente hay que analizar el retorno de la inversión sobre el capital que se aporta. Esa debería ser la variable. ¿Cuál es el valor? depende de cada empresa. Unas se conforman con un retorno más alto otras con uno más bajo. Esto es una inversión a muy largo plazo. Cuando se desarrolla un sistema de generación de energía no se piensa en dos o tres años. Cuando se compra una máquina para hacer galletitas seguramente se espera el retorno al cabo de dos o tres años, pero cuando se hace una inversión en infraestructura los repastos y retornos son más largos porque esta inversión va a seguir generando electricidad por 30 años.

Podemos decir que este es un buen momento para una inversión de esta naturaleza dado el precio del crudo que está relativamente bajo y la expectativa en el largo plazo es el aumento.

Hay dos cosas. Por un lado lo económicamente puro y por el otro el activo como responsabilidad social empresarial. ¿Qué es lo que queremos hacer? ¿Queremos seguir quemando petróleo o queremos hacer algo que tenga menos impacto ambiental?

¿Qué rol juega Cammesa? Sabemos que es el Ente

Módulos Habitacionales y Paneles
CAMPAMENTOS SRL

www.campamentossrl.com.ar
info@campamentossrl.com.ar
/modulohabitacionales
0054 9 261 5 738 396
(0261) 439 32 93
Campamentos S.R.L.

FABRICA Y VENTAS
Barcala 1689 Godoy Cruz
Mendoza Argentina

que administra el despacho. De momento juega el rol del balance de energía. Para los proyectos que le venden al Estado por ahora funciona como el comprador.

Entiendo que es un rol temporal del que va a ir saliendo a medida que pase el tiempo. Hoy por hoy, como vendedor, Cammesa no tiene un balance que permita respaldar un financiamiento, lo que constituye es un problema, pero que tiene solución pero ésta es compleja.

¿Cuáles son las entidades de financiamiento?

En el mundo hay grupo de banco que hacen el financiamiento. Todos los bancos japoneses están detrás de inversiones en renovables, los alemanes, algunos norteamericanos y fondos de inversión.

Los fondos de pensión generalmente invierten en infraestructura, en edificios, en hospitales y la generación de energía no es distinta porque se trata de un negocios de muy largo plazo que da un retorno muy previsible.

¿Qué está viendo Isla Power en el corto plazo?

Nosotros estamos haciendo lo de largo plazo que es el desarrollo de proyectos ya sea para venderle a Cammesa o a los privados. Vamos a ir a la licitación con alguno de los proyectos que estamos desarrollando una licitación que se lanzó recientemente.

Nuestro principal modelo de negocio e intención en la Argentina es venderle a los privados. Ofrecemos las dos cosas: generación a distancia y generación in situ, siendo los dueños nosotros o facilitando a los terceros para que sean dueños o entregar llave en mano. Además estamos a la espera de que de acá a tres años la generación distribuida esté en marcha. No nos olvidemos que más allá del negocio que se lanzó ahora que es en parques de 20, 50 y 100 Mw como los de Jujuy, en todos los países del mundo siempre se empezó con eso. Pero una vez que se atora la capacidad de transmisión se debe empezar a generar en aquellos lugares donde está el consumo.

La generación distribuida permite, dentro del ámbito de la distribución mejorar la capacidad de disponibilidad de energía sin tener que invertir en transmisión, lo cual mejora la estabilidad del del sistema.

¿Por qué el nombre Isla?

- Es un juego de palabras. En inglés de Power of Independence. Power por energía y Power por el poder del productor, lo que hace detrás del medidor como empresa lo diferencia y si puede mejorar los costos convirtiéndose en una isla, desde el punto de vista de la energía, será sin duda mucho más competitivo.