

Mercado de autoabastecimiento (legado) en México: La oportunidad que muy pocas empresas conocen.

Por Michael Bax, CEO de Thermion.

Uno de los grandes retos que tienen las empresas en México es lograr la más alta eficiencia, siendo los costos operativos un concepto clave para mejorar la competitividad. En este sentido, el consumo de energía puede ser un factor estratégico, si consideramos que en algunos casos puede representar hasta el 25% de los costos de producción de una empresa. Prácticamente la electricidad se convierte en la energía vital de la compañía y el pilar de desarrollo industrial de los países.

Si bien podemos tener mayor eficiencia en el consumo de energía a través de buenas prácticas, políticas empresariales y sistemas inteligentes, lo cierto es que estas medidas logran un impacto en el corto plazo y poco significativo en la reducción de los costos operativos. Sin embargo, el proceso de apertura impulsado por la Reforma Energética de 2013 genera un proceso de transformación que le permite a la industria mexicana tener acceso a otras opciones que antes solo estaban disponibles para unas pocas empresas en nuestro país. El autoabastecimiento eléctrico o mercado legado, como se le llama comúnmente, es una alternativa viable (y muy accesible) para el sector empresarial, permitiéndole reducir sus costos operativos y de producción de manera significativa en el largo plazo.

Un nuevo mercado energético con nuevos beneficios

Antes de la Reforma Energética, solo los grandes corporativos tenían la posibilidad de generar su propia energía a través de fuertes inversiones en proyectos de cogeneración, generación, eólica o fotovoltaica, lo que dejaba como única alternativa a la Comisión Federal de Electricidad (CFE) para el resto de las empresas en México.

A partir de 2013, se inició un proceso gradual de transformación y apertura de la industria eléctrica en México, siendo la Ley de la Industria Eléctrica el pilar de esta transformación. En ella se sientan las bases para el Mercado Eléctrico Mayorista y el acceso a la Red Nacional de Transmisión.

También se socializa el acceso al mercado de eléctrico a través de los proyectos de autoabastecimiento que son utilizados como un mecanismo de transición para disminuir la participación de mercado de la CFE. Así, los sectores empresarial, comercial e industrial se encuentran ante la oportunidad de ingresar a este mercado a través de firmas generadoras y suministradoras de energía que ofrecen beneficios económicos sustanciales frente a las tarifas que maneja la CFE y otros generadores.

Uno de los principales beneficios económicos de los proyectos de autoabastecimiento es que las empresas pueden asegurar la adquisición de electricidad a precios competitivos y estables hasta

por 20 años, con un descuento sustancial frente a las tarifas de CFE reduciendo así la exposición a la volatilidad de los precios de energía generada a partir de combustibles fósiles.

Y con la fuerza del viento

Esta apertura del mercado energético no solo permite el acceso a nuevas formas de adquisición de la energía sino también impacta el origen de esta. Con la Reforma Energética se da más importancia a la generación de energías limpias incentivando las fuentes de generación eólica y solar. De acuerdo con el *Informe de Prospectiva de Energías Renovables 2017-2031*, se prevé que la energía eólica incremente su generación en 387.5% en los próximos 15 años.

De manera específica, en México hay 40 proyectos eólicos de autoabastecimiento, 25 de los cuales deberán estar operando para 2019 o de lo contrario perderán sus beneficios legados; de los 15 restantes que no tienen una fecha límite para el inicio de sus operaciones, 8 son parte del portafolio de generación de Thermion, una empresa independiente mexicana que financia, desarrolla y opera proyectos energéticos que dan la oportunidad a las empresas en México de entrar al mercado de autoabastecimiento con todas las ventajas que ello implica. Sin embargo, cuando toda la capacidad de generación de energía de los proyectos de autoabastecimiento esté contratada, ya no se podrá adquirir energía de este tipo de proyectos y las empresas deberán comprar su energía a los precios más altos en el mercado.

¿Como contratar?

Cuando su empresa decida hacer uso de estos beneficios, lo primero que deberá hacer es determinar el mejor proveedor. Parámetros básicos como: condiciones comerciales, tipo de energía que se ofrece, conocimiento de su negocio, acompañamiento en el proceso de transición, serán variables claves para el proceso de decisión. De esta forma se podrá asegurar que su empresa disfrute las mejores condiciones comerciales aprovechando esta gran oportunidad que hoy ofrece la apertura del mercado eléctrico mexicano.

Thermion

www.thermion.mx

comms@thermion.mx