

Opciones para el suministro de gas natural y electricidad

Usuarios industriales y comerciales



Por: Rogelio Calderón y Rodrigo Salmón

Noviembre de 2020

En México como en todo mercado, siempre existen soluciones o proyectos estandarizados que se ofrecen a los usuarios consumidores* de electricidad y gas natural, sin embargo, aunque las opciones a veces parecen limitarse a dos o tres e incluso se puede llegar a creer que algunas de ellas son factibles para toda industria, región, país o empresa, esto no es así.

También es común que se tenga la idea de que para estructurar un proyecto de generación de electricidad, por ejemplo, únicamente es cuestión de comprar la tecnología o contratar la construcción e instalación de los componentes; o en otros casos únicamente comparar tarifas y costos en un momento determinado u olvidarse de incluir en las valuaciones los intangibles e implicaciones económicas de los contratos que se firman, con la peculiaridad de que también se piensa que la única estructura es que la empresa misma o usuario consumidor* sea quién debe **invariablemente** financiar dicha inversión con capital propio o en pagos chiquitos -y a veces sin siquiera ser propietaria de los activos- incluidas las subestaciones, gasoductos de última milla y otra infraestructura adicional, independientemente del tamaño del proyecto. Pero como es sabido, caso por caso es diferente y es posible que para algunos lo anterior sea la mejor opción, pero no siempre.

De igual forma, las tecnologías que en su caso se pueden utilizar para esquemas de negocio como la generación en sitio o de mini-redes eléctricas, son muchas, con distintas características y tienen opcionalidad de contar con distintas fuentes e incluso sistemas híbridos, redes abiertas, cerradas, aisladas o interconectadas, aprovechando los insumos disponibles en cada locación, para de esta forma incrementar la eficiencia y valor de cada sistema o solución, considerando también que los ahorros y/o valor total no se circunscribe a una comparativa de tarifas o nodos solamente.

Con base en nuestra experiencia y en el hecho de que cada usuario consumidor* tiene diferentes necesidades y requerimientos, dependiendo de sus operaciones, consumos, factor de carga, disponibilidad y potencia, perfil, estrategia comercial y operativa, ubicación, insumos disponibles, capital, así como que cada solución, componente tecnológico, proyecto y contrato tienen un valor o costo económico y estratégico diferente para cada uno de ellos, con implicaciones importantes para sus operaciones, centros de costos, su estado de resultados (P&L) y balance a lo largo del tiempo, nuestras empresas tomaron la decisión de materializar una **alianza estratégica** para ofrecer a nuestros clientes actuales y prospectivos **Soluciones Energéticas Integrales**, desde la etapa de conceptualización, financiamiento, incluyendo auditorías, estudios y tramitología requerida, hasta su implementación y administración, tomando siempre en cuenta la meta de **configurar** una solución o proyecto **sustentable** con equilibrio y eficiencia energética, técnica, económica, ambiental y social.

México tiene varios millones de empresas que consumen electricidad y gas natural, más allá de sólo algunas transnacionales o las muy grandes que se nos vienen a la mente, pero el tamaño no es necesariamente un determinante para poder acceder a más de dos o tres soluciones u opciones preestablecidas; en el entendido que no todas ellas -las empresas- están en posibilidad ni tienen el interés o necesidad de incorporar un equipo

interno que se encargue de los suministros energéticos, debiendo considerar que la procura de estos insumos no es igual que otros -insumos- como las materias primas o productos intermedios.

En este orden de ideas, sabemos que tanto las empresas pequeñas, medianas y grandes tienen muchas oportunidades y posibilidades en la mesa para maximizar el beneficio o ahorros reales para sus accionistas en el corto, mediano y largo plazo, **por ejemplo** un sistema híbrido de generación eléctrica utilizando gas natural o biogás y energía solar que permita optimizar los/sus activos o migrar/eficientar su contrato actual de suministro eléctrico o gas natural, para lo cual es recomendable llevar a cabo análisis propios más profundos previo a tomar una decisión sobre la procura de sus insumos energéticos.

Por último, queremos recordar que aparte de las alternativas y estructuras que están explícitamente indicadas en las leyes, también existen aquellas que son implícitas, esto es, que no están necesariamente enumeradas en la legislación como tales, pero no están prohibidas tampoco y a efecto de implementarlas se requiere estructurarlas tomando en cuenta diversos aspectos, variables y disciplinas.

Las soluciones y proyectos se deben configurar para adaptarse a las necesidades del cliente, no al revés.

*** Usuario consumidor:** Una empresa o grupo de empresas, parque industrial o centro(s) de carga.

/ Rogelio Calderón es socio en Huasteca Ventures, abogado por la Universidad Anáhuac, con diversos estudios en el ITAM y otras Instituciones, un MBA por la University of Texas at Austin y EGADE Business School, cuenta con más de 17 años de experiencia en los sectores y áreas legales, energética, industrial, estratégico, bancario y comercial en México y en el extranjero, especialmente en Asia, ha participado en la asesoría, estructuración, desarrollo e implementación de múltiples proyectos de inversión, negocios y en apertura de nuevos mercados.*
<https://www.linkedin.com/in/rogeiocalderon/> Correo electrónico: Rogelio@huastecaventures.com

/ Rodrigo Salmón es socio en iSolenum Innovación Sustentable, Ingeniero en Materiales y Energía por la Ecole Polytechnique, Ingeniero Físico Industrial por el ITESM, cuenta con una Maestría en Economía y Política Pública por el ITESM y Georgetown University así como una Maestría en Materiales Avanzados por la Ecole Polytechnique, tiene más de 20 años de experiencia en las áreas de Innovación Empresarial, Desarrollo Sustentable y Planeación Estratégica, ha estado involucrado en el desarrollo de más de 50 proyectos para el desarrollo de numerosas patentes y secretos industriales. Correo electrónico: Jrsalmon@isolenum.com*

Huasteca Ventures S.C. es una Firma Independiente de asesoría - consultoría legal y de negocios, integrada por un equipo multidisciplinario de profesionistas provenientes de empresas transnacionales del sector privado, con más de 15 años de experiencia probada en México así como en el extranjero; está especializada en las áreas de Electricidad y Gas Natural, estrategia comercial, legal-contratos (PPAs, suministro, EPC, procura, transporte, etc.), regulación, modelajes financieros (ROI, VPN, Payback, IRR, etc.), análisis y desarrollo de negocios, evaluación de riesgos, planeación estratégica, originación, licitaciones y estructuración de proyectos. www.huastecaventures.com y <https://www.linkedin.com/company/huasteca-ventures/>

iSolenum Innovación Sustentable S.A. de C.V. es una empresa dedicada a la innovación en tecnologías sustentables y su aplicación, desde uso eficiente de energía en hogares hasta la implementación y desarrollo de modelos de innovación en grandes empresas. Estamos comprometidos con lograr la sustentabilidad en todos los proyectos que emprendemos, brindando integración e implementación de procesos para innovar a efecto de que nuestros clientes pueden internalizar la asimilación, difusión de la tecnología y el conocimiento para desarrollar y comercializar productos sustentables e incubar empresas de base tecnológica y/o social. www.innovacionsustentable.mx y <https://www.facebook.com/innovacionsustentable>

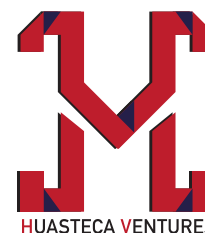


Somos empresas 100% mexicanas

Presentación en PDF:

<http://huastecaventures.com/hvisolenum>

Versión publicada en línea:



<http://futurodiario.com/2020/11/03/opciones-para-el-suministro-de-gas-natural-y-electricidad-usuarios-industriales-y-comerciales/>