

Negocios

'Ofrecemos tarifas de energía mucho más competitivas'

El gerente general de Trina Solar, Rubén Borja, explicó el modelo de negocio que le permitió hacerse con tres contratos en la reciente subasta de energía renovables.

Alfonso López Suárez
Redacción Portafolio

EN LA reciente subasta de energías renovables, la sorpresa corrió por cuenta de Trina Solar, empresa de capital chino, que con tres proyectos de generación solar fue la ganadora al adjudicarse tres contratos y ganándole el pulso a empresas como Celsial y Enel Green Power.

En diálogo con Portafolio, el gerente general de la compañía no solo explica el modelo de negocio con el que ganó el concurso público, sino además describió cada uno de los proyectos, así como la nueva iniciativa similar que desarrollarán en los Llanos Orientales.

¿Cuál fue el valor agregado de Trina Solar en la subasta de energía?

El que seamos fabricantes de los paneles solares nos da una ventaja competitiva. El 100% de la energía que llevamos a la subasta quedo adjudicada, y fuimos los únicos que presentamos proyectos solares. Trina, a través de su filial Trina Solar, es conocido a nivel mundial por ser uno de los principales jugadores en el desarrollo de proyectos fotovoltaicos.

¿Por qué es atractivo para Trina Solar hacer negocio en Colombia?

El mercado de Colombia siempre había sido de nuestro interés, incluso cuando comenzamos operación en Chile y México. Y este país ofrece ese mercado que el negocio siempre anda buscando. Y las empresas a nivel mundial que desarrollan proyectos de energía renovable tienen a Colombia en la mira.

¿Por qué Colombia es atractiva para desarrollar proyectos de energía renovable?

Su posición geográfica le permite el desarrollo rentable de proyectos para la generación de energía renova-



Los tres complejos de generación solar serán plantas independientes ubicadas en distintos puntos del territorio nacional”.

ble. Tiene un potencial grande en recurso solar y de vientos. Las demoras en la regulación, como la expedición de la Ley 1715, y las normas complementarias, pasaron a un segundo plano, porque en el caso de Trina Solar, la apuesta por Colombia ya estaba echada.

¿Cómo fue esa apuesta?

La apuesta consistió en entrar a través de Alianzas Público Privadas (APP), y trazamos la meta de contribuir a dinamizar el mercado de las renovables. Así mismo, nos lanzamos a la subasta de energía para contratos de largo plazo. La muestra es haber podido sacar adelante la primera financiación bajo el modelo *Project Finance* en la historia del país para desarrollar una fuente renovable.

¿Cómo es ese modelo de negocio con el que se presentaron a la subasta de energía?

El modelo, además de ser rentable para el país, será beneficioso para el usuario ya que tendrá una tarifa competitiva por el servicio de energía. Como lo afirmó la ministra de Minas y Energía, María Fernanda Suárez, el precio promedio de \$95 por kilovatio hora (Kw/h) y que derivó en la adjudicación de la subasta, es \$50 por debajo del nivel promedio de la tarifa que



"El que seamos fabricantes de los paneles nos da ventaja", Rubén Borja, gerente Trina Solar. TS

pagan hoy los usuarios en el territorio nacional.

¿Cómo participa el Estado en este modelo de negocio?

La Financiera de Desarrollo Nacional (FDN) juega un rol importante en el esquema de financiación con un mecanismo relativamente nuevo en Colombia y reconocido en el mundo como el más idóneo para el desarrollo de los grandes proyectos de infraestructura.

¿Cuáles fueron las cartas con las que ganó la subasta?

Los tres complejos solares serán plantas independientes ubicadas en distintos puntos del territorio nacional. El proyecto Cartago se localiza en el municipio



La muestra es haber podido sacar adelante la primera financiación bajo el modelo 'Project Finance' para desarrollar una fuente renovable”.

del mismo nombre, en el departamento del Valle del Cauca. La Planta San Felipe, está localizada en el municipio de Armero-Guayaquil, en Tolima. Y la infraestructura el Campano, cerca al municipio de Chinú en Córdoba. Cada uno tiene su generación independiente y su racional económico por separado para el ejercicio financiero.

¿Cuál será la capacidad instalada de cada planta?

En capacidad nominal Cartago tendrá 99 megavatios (Mw), Campano 100 Mw, y San Felipe 90 Mw. Y las capacidades en el pico: Campano 121 Mw, San Felipe 106 Mw y Cartago 110 Mw.

¿Cuál es la inversión para

el desarrollo de los tres proyectos de energía?

La empresa destinó US\$290 millones para el montaje de las tres granjas solares. El objetivo es cerrar un financiamiento bajo la estructura *Project Finance* para estos proyectos. Es decir, que su financiación se da contra los flujos del complejo y no contra el balance de la compañía que lo ejecuta. Nos apalancaremos en la banca y Trina Solar aportará su experiencia en el desarrollo de este tipo de iniciativas. Esto dependiendo de la estructura de financiación que podamos lograr con los diferentes bancos.

¿Cuál es el cronograma para el desarrollo de las iniciativas?

El objetivo es la entrada en operación de los complejos en enero del 2022. Nos enfocaremos inicialmente en la gestión de los permisos y licencias para tenerlas listas en el cuarto trimestre del próximo año para inmediatamente iniciar la fase de montaje. Pero iríamos adelantando los trabajos de preingeniería como es el de tener seleccionados los equipos y hacer las órdenes de compra a partir del tercer trimestre del 2020. En el 2021 sería toda la etapa de construcción.

¿Cómo será la entrega de energía al Sistema Interconectado Nacional (SIN)?

Por el momento no se ha determinado cuál será la comercializadora. Las tres plantas ya tienen aprobada por parte de la Unidad de Planeación Minero Energética (Upme) su conexión. En este momento estamos centrados en trazar las rutas para tramitar la respectiva licencia para las líneas internas que entregarán la corriente al SIN.

¿Cuál es el próximo proyecto que desarrollarán?

El proyecto es 'Bosques solares de los Llanos 1', un parque fotovoltaico en Puerto Gaitán (Meta) el cual comenzaría a operar en enero de 2020. La iniciativa se desarrolla en un área de 52 hectáreas, se generarán cerca de 49 gigavatios hora (Gw/h) de energía al año, lo que equivale al consumo anual de aproximadamente 16.000 hogares. Esto va a ser posible gracias a un PPA a 15 años que se firmó con la empresa colombiana Vatia, comercializadora independiente de energía. @