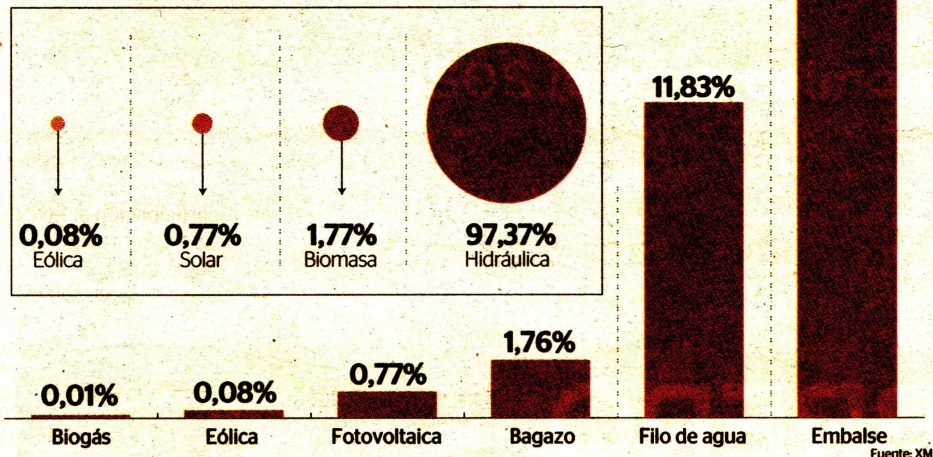


Economía

Fuente de generación eléctrica

(Enero 2022)

ENERGÍA RENOVABLE



Fuente: XM

Venta directa, una alternativa en las renovables

Permite a plantas pequeñas de 30 MW ofrecer energía al sistema. Lo hacen el 70% de las firmas.

Alfonso López Suárez

LAS SUBASTAS para contratos de largo plazo de energía no son el único medio por el que las empresas que desarrollan proyectos renovables, tienen como meta vender la electricidad limpia que se genera.

Un número representativo de compañías que desarrollan el montaje de plantas solares o pequeñas centrales hidroeléctricas (PCH), optan por establecer un contacto directo con las empresas comercializadoras de energía para que sean éstas las que compren la corriente que producen.

“Las subastas definen ofertas limitadas donde los proyectos grandes ocupan gran parte del proceso, así le queda muy difícil concursar a plantas pequeñas como las de 20 megavatios (MW) para lograr una adjudicación”, explicó Germán Corredor, director ejecutivo de la Asociación de Energías Renovables de Colombia (SER Colombia).

El líder gremial recalcó que, como es complejo lo-

grar una asignación, está la opción de establecer contratos que desde el punto de vista comercial y económico es interesante para las empresas generadoras.

“Se han logrado convenios a 10 o 15 años para ofrecer energía con opción de financiamiento y de participar en el mercado aportando esta electricidad a la matriz. En el mundo la tendencia es a que este tipo de contratos sea el esquema para desarrollar los proyectos de energía renovable”, recalcó Corredor.

Para los proyectos de generación renovable, cuyas plantas oscilen entre 20

MW y 30 MW, le es rentable la operación con uno o dos contratos directos sin esperar a que se programe una subasta o entrar en el proceso de competencia.

De acuerdo al gremio, si bien no hay un porcentaje exacto de las empresas con proyectos pequeños de generación de energía limpia que apelan a los contratos directos como salida para vender energía eléctrica al sistema, subraya que es “la mayoría” de las firmas con esta operación en Colombia. “No es exagerado decir que el 70% de las empresas pueden estar haciendo contratos bilaterales directos”, señaló Corredor.

Sobresalen en el listado de compañías que apelan a los contratos directos, firmas como Atlántica, Erco, Enerfin y Greenyellow, entre otros.

Entre las razones de las compañías generadoras con fuentes limpias para no participar en las subastas públicas, está la fórmula estructural y financiera que se plantean en las diversas convocatorias. ☐

“Vender energía directamente con acuerdo de precio y firman de convenios PPA bilaterales”.