



AIREC

21-23 SEPTEMBER 2016
BUENOS AIRES

ENTREVISTA CON JUAN PABLO SALTRE CEO VENTUS



I- Para aquellas personas no familiarizadas con Ventus, ¿cuál es vuestro enfoque dentro de las energías renovables?

Ventus es una empresa de ingeniería dedicada por completo a las energías renovables, con foco en eólica, brindando servicios en todas las etapas de los proyectos: desarrollo, construcción y operación.

La amplitud del alcance de nuestros servicios (desde instalar y mantener mástiles de medición hasta construir parques eólicos en modalidad EPC llave en mano u optimizar la producción de aerogeneradores mediante herramientas de alta tecnología como sensores LIDAR) puede parecer extraño en el sector. Pero fue nuestro crecimiento y nuestros clientes quienes nos llevaron a trabajar en todas las etapas de los proyectos.

Sin darnos cuenta, esto nos permitió brindar servicios con una visión integral ya que conocemos todas las fases de los proyectos, y por lo tanto cómo una decisión en una etapa temprana afectará otras posteriores, como en la construcción u operación. Esto lo consideramos como uno de los principales diferenciadores de Ventus.

Ventus tiene origen en Uruguay trabajando en proyectos eólicos pero en este último año hemos estado dedicados tanto a internacionalizar la empresa (trabajamos en Argentina, Bolivia, Colombia, México y Panamá) como a ampliar nuestros servicios: hemos ingresado en el área fotovoltaica y en la comercialización de energía de aquellos parques que operamos para nuestros clientes.

II- Ventus está teniendo gran actividad y movimiento en Argentina, ¿cuáles son vuestros objetivos para los próximos tres años?

Argentina hoy representa el 80% de nuestras oportunidades de nuevos negocios y el nivel de actividad actual ha excedido ampliamente nuestras expectativas.

Hoy por hoy nos encontramos brindando servicios de asesoramiento técnico y consultoría, diseño y ejecución de campañas de medición y promoviendo el negocio de proyectos de energías renovables para industriales privados. Nuestros primeros cuatro meses en Argentina estuvieron dedicados a reunirnos con todos los actores de la industria y aquellos que entendemos que lo serán, y en este momento ya nos sentimos reconocidos como un actor importante en el mercado, lo que nos llena de orgullo.

Tenemos claro que el verdadero trabajo en Argentina no ha comenzado aún y todavía falta para empezar a ver muchos MWs instalarse por mes. Es por eso que para los próximos tres años nos vemos ampliando nuestros servicios como hemos hecho en Uruguay, esperamos poder construir parques eólicos y fotovoltaicos en modalidad EPC, participar en el gerenciamiento de muchos otros, colaborar con los generadores en maximizar la producción de sus proyectos cuando estén en operación y desarrollar negocios vinculados a energía renovable, como por ejemplo con la estructuración de fideicomisos financieros de oferta privada y/o pública.

III - Qué experiencias de negocios de energías renovables pretenden repetir en Argentina?

Ventus en Uruguay ha desarrollado diversos tipos de negocios de los cuales destacamos:

- ✓ Fideicomisos de Administración. Desarrollamos, construimos y operamos Parques Eólicos para empresas e inversores tanto del sector eléctrico como ajenos al mismo. En esta modalidad concretamos varios proyectos donde cada empresa adquirió un aerogenerador dentro de un parque eólico gestionado por un Fideicomiso de Administración, lo que permitió realizar inversiones individualmente menores pero aprovechando los beneficios de la economía de escala.
- ✓ Fideicomisos Financieros. Junto con el estudio Posadas, Posadas y Vecino estructuramos un Fideicomiso Financiero y colocamos mediante una emisión privada el 100% del equity de un proyecto eólico de 10MW por un total de 19.500.000 USD. Nos resulta muy interesante comentar que participar inversores institucionales y también personas físicas con montos que varían entre USD 20.000 y USD 4.000.000.
- ✓ Proyectos de autogeneración. Dada la reglamentación vigente en Uruguay este tipo de proyectos deben realizarse con un único punto de conexión a la red, por lo que la generación y el consumo deben estar adyacente. En esta modalidad hemos desarrollado, construido y ahora operamos tres parques eólicos en industrias instalando los aerogeneradores en su "patio trasero".

En Uruguay estos proyectos fueron fuertemente apalancados por beneficios fiscales. En Argentina el motor para impulsar estos proyectos es la obligación de incorporar energía renovable impuesto por la Ley 21.191.

Creemos que los tres tipos de negocio tienen grandes oportunidades en Argentina y ya estamos trabajando en estas líneas con muy buena receptividad en el sector.

IV - ¿Cuál es el reto más grande que se verá dentro de la industria eólica en Argentina?

Me resulta difícil identificar un solo gran reto porque en realidad serán muchos. Sin duda el primero es hacer que esta industria traccione y empiece a funcionar. Como puntapié inicial para esto no puedo evitar pensar en la primera licitación del programa RenovAr, por lo que podría decir que el primer gran reto es que el proceso sea exitoso y concluya con la firma de PPAs realmente bancables en fechas próximas a las previstas.

Pero luego vendrán otros retos, lo que me recuerda la situación de Uruguay en 2010. Veo retos para el financiamiento de los proyectos (grandes retos!), retos de desarrollo para tener realmente proyectos "ready to build", retos ambientales, retos logísticos, retos para el operador del SADI, retos regulatorios, entre otros.

V - Las licitaciones se avecinan ¿cómo están trabajando para éstas y qué expectativas tienen?

Es cierto, se aproxima la primera licitación impulsada por el Gobierno Argentino y desde Ventus estamos trabajando en el asesoramiento técnico a empresas que participarán de la misma, buscando que éstas puedan hacer la mejor y más competitiva oferta posible. Colaboramos en varios aspectos, desde la ingeniería, la negociación con fabricantes de aerogeneradores, el análisis de los modelos financieros y también de los tantos riesgos de los proyectos.

Tenemos la expectativa de que se presenten muchas ofertas por bastante más MW que los licitados. En lo referente a precios y a nivel completamente personal, no veo precios similares a los últimos obtenidos en la región (poco más de 40 USD/MWh) pero sí precios sensiblemente menores a los ciento y pocos dólares de los últimos PPAs firmados. Quizás un valor cercano a los 75 USD/MWh? Si bien aún faltan definiciones y reglamentaciones sobre el proceso creo que el mismo será exitoso.

Imagino también que se adjudicarán bastante más MW que los licitados inicialmente ya que varios estarán dispuestos a igualar los precios más bajos. Esto, sumado al despertar que prevemos de los contratos privados, me hace pensar que posiblemente no sean necesarias muchas más licitaciones impulsadas por el Gobierno para llegar a las metas de la Ley.

VI - ¿Cómo visualizas el mercado Argentino dentro de 5 años?

Dentro de 5 años veo un mercado dinámico y entrando en la madurez. Me imagino no menos de 3.5 GW en operación y otros muchos en construcción. Veo proyectos saliendo de los períodos de garantía y el incipiente desarrollo de la industria independiente de mantenimiento. Me imagino la gran mayoría de los nuevos proyectos basados en contratos entre privados o construidos directamente por los consumidores. Veo discusiones sobre cómo adaptar el marco regulatorio del sector para acompañar la incorporación en gran porcentaje de energías renovables.

También veo un mercado integrado regionalmente donde las exportaciones e importaciones de energía entre actores privados de los distintos países (Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay) será algo común.

VII - Ventus es el Lead patrocinador del congreso AIREC 2016- ¿Cuáles son los objetivos de Ventus en el congreso y con quien desean reunirse en el congreso este año?

El objetivo de Ventus en AIREC 2016 es continuar marcando nuestra intención de ser un actor fundamental en el desarrollo de las renovables en Argentina, desde todos los enfoques que comenté anteriormente. Vemos en Argentina el mercado y el momento justo para dar el siguiente paso de crecimiento para nuestra empresa.

Nuestro desafío es conocer a todos los actores de la industria para poder explorar y desarrollar oportunidades de negocios a la medida de cada uno. Es por esto que en AIREC esperamos poder reunirnos con todos los tomadores de decisiones de las empresas que están o piensan estar en la industria renovable de Argentina.

ESCUCHE MÁS DE JUAN PABLO SALTRE

EN EL AIREC EN SEPTIEMBRE 2016.

DESCUBRA MÁS SOBRE LAS SESIONES EN NUESTRA BROCHURE.



AIREC

21-23 SEPTEMBER 2016
BUENOS AIRES