

LICITACIONES ELÉCTRICAS: ÉXITO, MORALEJA Y ALGUNA PREOCUPACIÓN

- El proceso de licitación de suministro eléctrico para clientes regulados culminó con gran éxito esta semana, alcanzando un precio medio de adjudicación de US\$ 47,59 por MWh.
- Hay una serie de factores que explican este buen resultado, entre ellos, las modificaciones introducidas al proceso de licitación, la reducción de costos de las tecnologías eólicas y solares, el término de parte de los contratos de las empresas incumbentes y la caída de precios de los combustibles fósiles.
- El fuerte interés por desarrollar proyectos se traducirá en menores cuentas de luz y permite prever buenos resultados en las futuras licitaciones. Sin embargo, queda algún grado de preocupación por la existencia de eventuales comportamientos especulativos.

El proceso de licitación de suministro eléctrico, que ofreció 12.430 gigawatt-hora (GWh/año) de energía para abastecer por 20 años a los clientes regulados a partir del año 2021, fue adjudicado con gran éxito esta semana. Participó un número importante de oferentes (84 propuestas), y se alcanzó un precio medio de adjudicación de 47,59 dólares por megawatt-hora (US\$/MWh), lo que resultó significativamente más bajo que en el proceso de licitación anterior de volúmenes similares (diciembre del 2014, 11.955 GWh/año, precio medio de 99 US\$/MWh).

Resulta interesante analizar qué fue lo que cambió en el ambiente para que surgiera tan amplio interés por ofertar energía con proyectos nuevos y existentes. Cabe recordar que los precios de las licitaciones de los últimos años no sólo fueron muy superiores, sino que además no se pudieron adjudicar completamente, e incluso, algunos tuvieron que declararse desiertos. Ahora, en cambio, la energía ofertada superó con creces los montos licitados (en 7 veces), revelando que existe una amplia cartera de proyectos disponibles para ser desarrollados.

LAS RAZONES DEL ÉXITO

Hay una serie de factores que explican el buen resultado de esta licitación eléctrica. Indudablemente, una de ellas dice relación con el proceso propiamente

tal, el cual se llevó a cabo con mayor anticipación a la solicitud de suministro (5 años). Ello entrega un mayor plazo para la tramitación y construcción de nuevos proyectos, lo que se había evaluado como un obstáculo a la inversión dado el riesgo -y consecuente costo- que significaba no llegar a tiempo (por retrasos con los permisos ambientales, sectoriales o de construcción) para cumplir con las obligaciones de suministro de energía.

Es interesante observar que estos cambios apuntaban a hacer más atractiva (y menos riesgosa) la participación en los procesos licitatorios, sin modificar mayormente el marco regulatorio vigente.

Hubo también otras modificaciones que se introdujeron en la Ley N°20.805 de licitaciones eléctricas del año 2015 que redujeron los requisitos para participar del proceso. Es así como se introdujo un mecanismo de revisión de precios que permite traspasar ciertos costos cuando estos se originan en cambios no previsibles y se admitió a oferentes con nuevos proyectos de generación postergar el inicio de suministro o poner término a los contratos en caso de enfrentar problemas por razones inimputables. A ello se suma que se amplió el plazo de las licitaciones a 20 años y se agregó la opción de ofertar en tramos horarios.

Es interesante observar que estos cambios apuntaban a hacer más atractiva (y menos riesgosa) la participación en los procesos licitatorios, sin modificar mayormente el marco regulatorio vigente. Ello es particularmente valioso en un contexto donde se han observado reformas profundas en otros sectores con efectos perjudiciales aún no dimensionados. En materia de licitaciones eléctricas, en cambio, se removieron obstáculos y se mejoraron las condiciones imperantes, lo cual tuvo una inmediata reacción en el mercado con la incursión de nuevos actores y más proyectos.

Otro elemento que favoreció los resultados fue la reciente aprobación de la ley N° 20.936 de transmisión de energía eléctrica. Esta ley simplificó el sistema de tarificación traspasando los costos a los consumidores finales, y redujo la incertidumbre de los generadores al establecer una planificación con mayor holgura del sistema, situación que debiese haber impactado a la baja en los precios ofertados en a lo menos US\$ 5 por MWh.

El inminente término de contratos de las tres principales generadoras del país también contribuyó en parte, al generar una mayor presión competitiva en este proceso de licitación. Era sabido que habría una disposición a ofertar precios significativamente menores que en licitaciones anteriores, a fin de no quedar con energía disponible sin contrato, como finalmente sucedió para dos de ellas.

La necesidad de lograr contratos de suministro de energía era, por lo demás, transversal, puesto que las expectativas para la venta alternativa, vale decir a

través del mercado *spot*, no resultaban tan atractivas como en años anteriores. La razón es que la demanda se ha ralentizado de manera significativa en los últimos años producto de la menor actividad económica observada en el sector minero e industrial, lo que hace prever que los requerimientos de energía al año 2020 y en adelante serán muy inferiores a lo previsto hace dos años atrás. Además, el precio de los combustibles fósiles (petróleo, gas y carbón) cayó sustancialmente en los últimos años y si bien se espera un repunte, no parece probable que alcancen los niveles de precios anteriormente observados. En consecuencia, tanto actores nuevos como existentes tenían un alto interés en adjudicarse contratos de suministro para no quedar expuestos al mercado *spot* cuyos precios probablemente se mantendrán en niveles más bajos en el mediano plazo, más aún ahora que al quedar fuera de la adjudicación varios incumbentes que tenían contratos, se desarrollarán nuevos proyectos con los contratos de esta licitación.

Otro de los factores que influyó en el éxito del proceso de licitación ha sido la sustancial reducción de costos de las tecnologías de generación intermitente, como la solar fotovoltaica y la eólica. Los costos medios estimados para la tecnología solar fotovoltaica bordeaban los US\$ 180 por MWh el año 2010, mientras que en la actualidad se estima estarían más cerca de US\$ 40 por MWh, o incluso algo menos a juzgar por los precios ofertados en la reciente licitación. Esta rebaja de costos ha permitido que las fuentes de energía renovable se volvieran fuertemente competitivas, a pesar de su condición de generación intermitente, a lo que se suman además las bajas tasas de interés.

Ayudaron también las reducciones antes mencionadas de precios de los combustibles (el precio del petróleo, por ejemplo, ha caído 60% en dos años), lo que se vio reflejado en menores precios ofertados por el suministro eléctrico. En relación a esto último, cabe recalcar que la comparación entre precios de licitación anteriores y el proceso reciente debe realizarse en función de precios equivalentes de los combustibles (dada la indexación existente); de lo contrario, se estarían comparando peras con manzanas.

En síntesis, los buenos resultados observados en la reciente licitación responden a factores internos y externos. Ciertamente, cabe reconocer la gestión de la actual administración que logró eliminar obstáculos que tenían postergadas las decisiones de inversión, aun cuando introdujo algún grado de riesgo al sistema, como veremos a continuación. Otras medidas, como la ampliación de giro de Enap para incursionar en el mercado de generación eléctrica, no tenían fundamento y, por lo mismo, no tuvieron mayor efecto en este proceso. Pero lo importante es

que se logró generar las condiciones propicias para atraer inversión privada, dejando aparentemente atrás la preocupación por una posible estrechez energética en el futuro cercano.

CUADRO N°1: PRECIOS LICITADOS FUERON INFERIORES A LICITACIONES ANTERIORES
Resumen de Licitaciones Eléctricas

Sistema	Proceso	Precio ofertado (US\$/MWh)	Precio ofertado equivalente* (US\$/MWh)	Energía adjudicada (GWh/año)	Adjudicación
SIC	2006/01	52,9	56	12.076	100%
SIC	2006/01-2	54,5	61	1.130	100%
SIC	2006/02	59,8	60	5.700	100%
SIC	2006/02-2	65,8	75	1.800	100%
SIC	2008/01	104,3	116	7.821	100%
SING	2008/01	90,0	70	2.530	100%
SIC	2008/01-2	99,5	109	935	100%
SIC	2010/01	90,3	87	2.200	82%
SIC	2012/01	129,5	71	924	100%
SIC	2012/03-2	138,9	125	248	15%
SIC	2013/01	128,9	94	3.900	78%
SIC	2013/03	112,0	113	750	15%
SIC	2013/03-2	108,2	99	11.955	92%
SIC+SING	2015/02	79,3	80	1.200	100%
SIC+SING	2015/01	47,6	48	12.430	100%

(*) Precio equivalente utilizando niveles de precio y energía a julio 2016. Nota: las licitaciones 2012-1 y 2012-2 ya terminaron el suministro. Fuente: Empresas Eléctrica AG y elaboración propia.

PREOCUPACIONES

Los precios ofertados generaron amplia sorpresa, dados los bajos niveles alcanzados. Esto no sólo constituye un vuelco importante frente al afligido escenario que se observaba hace sólo un par de años atrás, sino que significa un freno a la escalada de precios que se preveía enfrentarían los consumidores regulados en los años venideros. Los precios adjudicados significarán, de hecho, una reducción en las cuentas de luz, puesto que reemplazarán contratos firmados anteriormente a precios mayores, pero además permiten ser optimistas respecto de la evolución de precios de las licitaciones futuras –más aun considerando la amplia oferta de proyectos disponibles para ser ejecutados– lo que debiera redundar en aún menores precios para los clientes regulados a futuro.

Dicho lo anterior, lo cierto es que los bajos precios ofertados también generaron preocupación. Resulta económicamente difícil de justificar propuestas de proyectos solares con precios inferiores a US\$ 30 por MWh para el tramo horario diurno, o eólicos con precios inferiores a US\$ 40 por MWh para suministro de 24 horas. Existe, por tanto, una legítima inquietud que dichas ofertas se hayan realizado apostando a que los costos de esta tecnología sigan bajando y aumenten su eficiencia en los próximos años. Como la obligación de suministro comienza recién en 5 años más y estas plantas se construyen en un plazo que no supera los 18 meses, habría tiempo para que “la realidad se ajuste a la expectativa”.

Cabe además señalar que si bien se contempló la entrega de boletas de garantía y existen multas por atrasos y/o cancelaciones del contrato de suministro, existe un riesgo de sumar a actores menos solventes al sistema con los cambios introducidos al proceso de licitaciones, sobre todo cuando el patrimonio que arriesgan es relativamente pequeño. Si a ello se suma la perspectiva de menores precios en el mercado *spot*, podría pensarse que pudo existir en algunos un incentivo a especular con las ofertas presentadas (pues podrían comprar la energía en el mercado de no contar con un proyecto a firme); pero, dado los bajos precios ofertados, el riesgo que se habría asumido podría resultar excesivo.

Por último, es importante destacar que dos de las tres generadoras tradicionales no se adjudicaron contrato alguno en esta última licitación, lo que también podría generar repercusiones en el mercado. Es esperable que no sólo exista una mayor disputa por clientes libres de mayor tamaño (lo que es positivo), sino que se busque cerrar contratos con clientes libres que hoy acceden a tarifas reguladas (recordemos que la Ley N°20.805 elevó de 2.000 a 5.000 kilowatts el rango de clientes que pueden acceder a régimen de tarifa regulada). Ello podría generar un descuelgue de clientes regulados, provocando una sobre contratación no forzada (compromiso de suministro mayor al demandado) para quienes se adjudicaron contratos en el proceso de licitación.

CONCLUSIÓN

Hay que celebrar el éxito de la reciente licitación eléctrica, puesto que consolida el punto de inflexión que ya se venía observando desde la licitación de fines del 2014. Generados los incentivos correctos (como eliminar barreras pero manteniendo el marco regulatorio vigente), la iniciativa privada no demora en reaccionar. Esto confirma que si bien es necesario ir perfeccionando la regulación económica, construir sobre las bases que han permitido nuestro crecimiento es mejor que intentar cambios radicales que no tienen sustento teórico. Sin embargo,



y sin afán de ser “aguafiestas”, lo cierto es que surge algún grado de preocupación dado que algunos precios ofertados parecen excesivamente bajos y podrían no lograr ver la luz en el plazo estipulado.