

Electricidad

Fenix renovado

Luego de un año del cambio de dueños, la empresa de generación eléctrica ajusta su estrategia comercial y de crecimiento sin quitar el foco en sus acciones de RSE.

Los ciudadanos de Las Salinas calman su sed con agua de mar. Agua de mar desalinizada y potabilizada, para decirlo con precisión. Hoy siete mil personas que viven en esta zona desértica anexa a Chilca pueden abrir sus caños tan temprano como las 5:00 a.m. y disfrutar de agua fresca y segura. Esto no tendría nada de nuevo si no fuese porque significa un cambio radical en la calidad de vida: antes solo tenían acceso al agua durante dos horas al día y con muy poca presión.

En el Perú se vive una cruel paradoja: las personas con menos recursos consumen el agua más cara del país. Un vaso con agua desalinizada —a pesar de que atraviesa por un proceso costoso de potabilización— es doce veces más barato que uno cuyo contenido proviene de un camión cisterna, la fuente más común en zonas como Las Salinas.

“Funcionarios de Sedapal nos han visitado para conocer la planta. Están interesados en replicar nuestra experiencia”, comenta Juan Miguel Cayo, gerente general de Fenix. Se refiere a la planta desalinizadora que tiene la compañía en su central térmica de Chilca. Desde febrero del 2015, la empresa tiene la capacidad de potabilizar hasta 2.000 m³ de agua de mar diarios, los cuales son entregados a la municipalidad distrital gratuitamente en beneficio de la población como parte del programa Agua para Chilca.

SED DE CRECIMIENTO

En diciembre del 2015, Fenix fue adquirida por un consorcio liderado por la chilena Colbún, empresa del grupo

Matte. Se trató del primer paso en la internacionalización de dicha compañía. Y si bien el cambio de dueños no ha modificado el programa Agua para Chilca (es más, se expandirá para llegar a toda la población de Chilca), sí ha cambiado la estrategia comercial de la firma.

Hasta antes del ingreso de los nuevos dueños, Fenix, que cubre el 8% de la demanda del Sistema Eléctrico Nacional, solo abastecía a cuatro clientes, que eran principalmente empresas distribuidoras que cubren sobre todo el mercado regulado. No tenía contratos con usuarios libres (grandes empresas, por ejemplo). La nueva meta es apuntar a ambos lados. “Ahora estamos empezando a construir una base de clientes industriales y mineros en un mercado cada vez más competitivo”, afirma Cayo.

Fenix también busca crecer a través de adquisiciones. El año pasado se supo que la compañía estuvo interesada en comprar los activos de Duke Energy, los cuales terminaron en manos del fondo I Squared Capital. Sin embargo, sus ambiciones no se han visto mermadas. El objetivo hoy es aumentar su participación, preferentemente a través de centrales hidroeléctricas.

“Siendo Fenix una planta térmica, lo más recomendable es crecer en tecnología hidráulica, para tener un mejor equilibrio hidrotérmico que balancee los riesgos operativos y comerciales. Ojalá podamos concretar alguna operación en ese sentido durante el 2017”, señala el gerente general. La meta, agrega, es poder abastecer alrededor de un 15% de la demanda eléctrica del país.

CAMBIOS REGULATORIOS

El mercado eléctrico presenta una situación de fuerte sobreoferta. Un informe de Fitch señala que alcanza el 50%. Juan Miguel Cayo, reflexivo, piensa que esta etapa puede aprovecharse para modificar algunas regulaciones.

“Esta fase pasará, pero debemos trabajar en algunas reformas importantes. Temas como el referido a la discrecionalidad del Estado para intervenir e introducir distorsión en la formación de los precios mayoristas de electricidad. De otro lado, la gran incertidumbre es qué pasará con el gas natural, cuáles serán las condiciones de abastecimiento más allá del 2021, si habrá gasoducto al sur, etc. El futuro eléctrico del país está ligado a la industria del gas y en eso, lamentablemente, no hay mucha claridad”, afirma. 

CHILCA SALUDABLE

En enero, Fenix puso en marcha un policlínico en Chilca para prestar servicios gratuitos de salud en consultas y casos de emergencia en distintas áreas, como nutrición, oftalmología, pediatría, obstetricia, etcétera. Diariamente, recibe un promedio de 15 atenciones.

Juan Miguel Cayo, gerente general de Fenix.



ELIAS ALFAGEME