

Juan Miguel Cayo

Gerente general de Fenix Power



Con un portafolio de proyectos de energías renovables, su objetivo en cinco años es instalar, al menos, 400 MW con una inversión de US\$ 600 millones.

“La idea es llegar a 1,000 MW y atender el 10% de la demanda nacional”

JOSIMAR CÓNDOR

josimar.condor@diariogestion.com.pe

¿Cuál es el balance de Fenix en el 2022?

Ha sido el mejor año en la historia de Fenix, con récord en ventas que superaron los US\$ 250 millones y un Ebitda de US\$ 105 millones; el 2021 fue alrededor de US\$ 70 millones. En términos de ventas, significó un incremento de 47%; y en Ebitda, de 51%.

Para este año, ¿cuáles son las perspectivas?

Este es un año complejo para todas las industrias, incluyendo la eléctrica. La demanda no está creciendo al ritmo que se esperaba, pero creemos que el país va a salir adelante, va a volver a crecer. Confiamos en tener un Ebitda ya no de US\$ 105 millones, pero sí de US\$ 90 millones.

Así, ¿los ingresos se reducirían en un porcentaje similar (14%)? Eso estará muy ligado a la de-

manda y lo que suceda con el mundo minero. Vemos paralizaciones en minas importantes. Ojalá esta situación de zozobra social acabe pronto.

En ese resultado, ¿el consumo de los clientes regulados será nuevamente vital?

En el pasado veníamos muy concentrados en el mundo regulado (nuestro principal cliente ha sido y lo es Luz del Sur), pero creemos que hay espacio para crecer más en el mundo de los libres. Hemos pasado de tener cuatro o cinco clientes libres hace unos años, a tener 42. Además, queremos tomar ese nicho tan importante del mundo minero.

¿Cuál es la apuesta en proyectos de energías renovables?

Tenemos un portafolio de proyectos potenciales de energías renovables que suman algo más de 1,900 MW de energía eólica y solares. Nuestro

objetivo corporativo es que al 2028 seamos capaces de instalar al menos 400 MW con una inversión de US\$ 600 millones, como mínimo.

¿En qué etapa están esos proyectos?

En etapa de factibilidad, que implica tener concesiones temporales, campañas de medición de viento y, lo que es más importante y ruta crítica para todos los proyectos, los estudios de impacto ambiental (EIA), que demoran en Perú por lo menos dos años.

¿Cuántos proyectos implican esos 400 MW?

Va a depender, porque tenemos proyectos muy grandes y otros más pequeños. Dependerá de la factibilidad, los permisos, de la propia demanda, pero calculo que al menos serán dos proyectos.

¿El primero cuándo empezaría a operar?



Coyuntura. Juan Miguel Cayo espera que la zozobra en el país acabe pronto, ya que eso repercute en la actividad minera y, por ende, en la demanda.

Podría ser un proyecto solar para el 2025. Y en el caso de eólicos, lo más temprano que podríamos a llegar a operar sería en 2027.

Se comentaba que no había mucha demanda para concretar proyectos de energía renovable...

Hay muchos proyectos dando vueltas, no todos se pueden hacer, además no hay capacidad de transmisión ni demanda para todos. Se harán aquellos que son más eficientes y ahí será importante la economía de escala.

¿En qué medida Fenix crecerá con los proyectos de energía renovable?

Hoy tenemos 570 MW, la idea es llegar a alrededor de 1,000 MW y esto nos va a permitir incrementar también nuestra participación de mercado. Hoy atendemos el 7% de la demanda nacional y podríamos llegar a 9% o 10%.

HOJA DE VIDA

Profesión: Economista

Edad: 57 años

Años en el sector energía: 22 años

Hobbie: Golf.

¿En el negocio de la generación termoeléctrica aún hay espacio para crecer?

Nuestra capacidad está al tope y toda nuestra energía está vendida para el 2023, y en consecuencia la única manera de crecer es con nuevas inversiones. En esto tenemos el apoyo de nuestros accionistas y por eso estamos invirtiendo en el portafolio de renovables.

En el rubro termoeléctrico, ¿la compra de alguna operación podría ser una opción para crecer? En su momento estuvimos buscando comprar hidroeléct-

ricas para lograr un mismo mix, pero ha sido muy difícil cerrar contratos de compra-venta porque, por lo general, están empaquetados. Los grandes (grupos) no quieren vender por partes, es difícil escoger solo lo que nos interesa.

¿Hoy están buscando opciones de compra?

Siempre que haya un activo a la venta, nosotros lo analizamos, particularmente cuando son hidráulicas. Igual en el mundo renovable, ha habido algunas ventas de proyectos, pero nosotros hemos optado por desarrollar nuestro propio portafolio de proyectos y no esperar a que aparezca algo que se pueda comprar.

Más allá de la oferta de generación eléctrica, ¿han seguido impulsando soluciones alternativas?

Seguimos muy activos en brindar a nuestros clientes soluciones energéticas integrales de valor agregado, y que abarcan implementación de sistemas de rechazo de carga, sistemas fotovoltaicos, soluciones de almacenamiento y diferentes alternativas que los ayuden a ser más eficientes en su consumo energético.

¿Qué resultados se han dado?

El año pasado superamos en 120% nuestro objetivo de brindar este tipo de soluciones a nuestros clientes. Hemos implementado 17 soluciones, que incluyen paneles solares, una subestación eléctrica y otros. El 2022 fue el primer año que establecimos este tipo de soluciones.

Para la línea de paneles solares, ¿sería importante la reglamentación de la generación distribuida?

En estricto, no es necesaria la generación distribuida a fin de poner paneles solares para autoconsumo. Si es que una industria grande quisiera paneles solares para autoconsumo y vender a la red, ahí sí se requiere un marco regulatorio que la industria espera desde hace seis o siete años.