

## **We've got the power. Big business sees the promise of clean energy. American firms can offset Donald Trump's pullout from Paris**

Enviado por Josue García Veigaen Lun, 07/24/2017 - 08:48

### **Cita:**

The Economist [2017], "We've got the power. Big business sees the promise of clean energy. American firms can offset Donald Trump's pullout from Paris", *The Economist*, London, 10 de junio, <http://www.economist.com/news/business/21723160-american-firms-can-offse...> [1]

### **Fuente:**

The Economist

### **Fecha de publicación:**

Sábado, Junio 10, 2017

### **Revista descriptores:**

Crisis civilizatoria y crisis económica [2]

Estudios de caso: actividades - empresas [3]

Fronteras del capital [4]

### **Tema:**

Contratos de compra de energía ¿alternativa al cambio climático?

### **Idea principal:**

La revista señala que el esfuerzo de las grandes empresas estadounidenses por reducir su huella de carbono ha sido desestimada como "lavado verde" (greenwashing) por los ambientalistas. Ahora después de la retirada de Trump del acuerdo climático de París, los empresarios estadounidenses temen que su reputación sea afectada y consigo sus negocios. Para contrarrestar el riesgo, más de 900 empresas estadounidenses (entre ellas Amazon, Twitter, Target y Nike) suscribieron una carta abierta dirigida a las Naciones Unidas: "Nosotros seguimos dentro" (We are still in); comprometiéndose con la reducción de 26% de las emisiones de carbono en Estados Unidos para 2025 (promesa original del acuerdo de París).

Las empresas estadounidenses han asumido la seriedad del tema siendo críticos con el cambio climático e impulsando una gran cantidad de nuevos proyectos solares y eólicos. Otra alternativa es promover el uso de Contratos de compra de energía (Power-purchase agreements, PPAs) de largo plazo que fijan precios acordados para la compra energía eléctrica de empresas generadoras de energía solar o eólica. Las empresas tecnológicas de la información (IT) encabezan la lista, sin embargo, recientemente la tendencia se ha extendido a otras industrias de alto consumo de energía (*Dato Crucial 3*), desplazándose desde los grandes centros de mando, a las subsidiarias y proveedores; desde naciones desarrolladas a los mercados emergentes, donde los costos de la energía eólica y solar están disminuyendo rápidamente.

Ésto modifica la relación entre los ambientalistas y los negocios, uniéndose ahora como aliados

frente al calentamiento global, y con esperanzas de ser una gran fuerza para la expansión de la energía limpia en el mundo. En la transición energética se mencionan algunas de las grandes empresas pioneras como Anheuser-Busch InBev (*Dato Crucial 4 y 5*), Walmart (*Dato Crucial 6*), Apple (*Dato Crucial 7*). Otra alternativa es actuar en acciones conjuntas entre varias empresas, por ejemplo, un trio de empresas holandesas –AkzoNoble, DSM y Philips– han decidido unirse con Google para comprar electricidad generada por un parque eólico de propiedad cooperativa en Holanda.

Pero los PPAs van más allá de solo ser acuerdos para las grandes corporaciones. El Green Power, uno de los más grandes vendedores de PPAs, está desarrollando energía eólica en Marruecos para cementeras, empresas de acero y compañías químicas locales, junto con la construcción de una planta de energía limpia para un proyecto minero de oro en Sudáfrica.

De acuerdo con Hervé Toutai, del Rocky Mountain Institute (un equipo de investigación de energía limpia) señala que el incentivo más grande para que los negocios adquieran PPAs es lograr objetivos de sustentabilidad, los cuales ayudan a mejorar su imagen pública y atraen nuevos consumidores, trabajadores e inversionistas. Donde sobresalen las firmas fabricantes de productos básicos.

En Estados Unidos el costo de producir directamente energía eólica es casi tan barato como contratar una planta de gas de ciclo combinado para la construcción, especialmente cuando se incorpora a las subsidiarias en las negociaciones. En los países en vías de desarrollo como India, partes de América Latina y del Medio Oriente, los precios (sin subsidios) en las subastas públicas de energía solar y eólica han caído a precios bajos sin precedentes.

Entre las complicaciones de los PPAs están las vinculadas con la instalación de plantas renovables dentro de la misma propiedad de la compañía consumidora para disminuir sus costos en la transmisión y distribución de la energía.

Mucho más complejo (y común) son los PPAs virtuales, en los cuales la compañía acepta comprar una cantidad de energía eólica o solar proveída por un productor lejano, aunque la compañía en sí recibe la energía de una empresa de servicio público, a la cual se le remunera como intermediario. Tales contratos hechos a la medida para ciertas empresas pueden estar dejando fuera a muchas pequeñas empresas. La duración de largo plazo de los PPAs podría ser otro obstáculo ya que al fijar un precio en el tiempo se puede correr el riesgo de atarse a precios altos si en el futuro los precios de la energía caen. Entre las alternativas a ello se menciona la compra de certificados de energía renovable o contratos con empresas de servicio público.

Finalmente se destaca la importancia de organizaciones sin fines de lucro que funcionen como promotores para organizar y unir grupos de empresas en la estandarización de la compra de PPAs. Éstas podrían también presionar por reformas regulatorias en distintos lugares donde las empresas de servicios públicos bloquean el desarrollo de los PPAs. De acuerdo con *The Economist* alternativas como éstas prevalecerán sobre la salida del gobierno de Trump del Acuerdo de París.

**Datos cruciales:**

1. En 2015, más de la mitad de los Contratos de Compra de Energía (Power-purchase agreements, PPAs) eólica pararon en manos de las grandes compañías con la intención de aprovechar los créditos fiscales que estaban a punto de expirar.
2. Gráfica 1a. Contratos de Compra de Energía (PPAs) a nivel mundial, capacidad de producción eléctrica (solar/eólica) en gigawatts, 2008-2017. La curva tiene una tendencia creciente desde 2010 hasta 2015. El año en curso y el pasado presentan disminuciones en la producción. Los PPAs se concentran principalmente en América, seguido de Europa, Medio Oriente, África y la Asia Pacífica.
3. Gráfica 1b. Los más grandes compradores de PPAs en 2016 fueron: Amazon, Google, Microsoft, Norsk Hydro, Facebook, Dow Chemical, el Departamento de Defensa de los Estados Unidos, 3M, Switch SuperNAP y Walmart.
4. Anheuser-Busch InBev (Bélgica) buscará incrementar el rol de las energías renovables en su producción energética desde un 7% hasta el 100% para el 2025; del cual 85% será mediante contratos PPA en distintas partes del mundo –México, Brasil, Argentina, India, Sudáfrica y quizás China–.
5. Iberdrola (España) una de las empresas más “verdes” en el mundo, está construyendo una granja eólica de 220 megawatts en una tempestuosa parte de México para suministrar a la cervecería más grande de AB InBev en el 2019.
6. En Marzo (2017), Walmart (Estados Unidos) anunció que disminuirá sus emisiones de dióxido de carbono en mil millones de toneladas en toda su cadena productiva para 2030.
7. En Abril (2017), Apple anunció que siete de sus grandes fabricantes globales se comprometieron a utilizar energía renovable para el final del siguiente año (2018).
8. Casi dos docenas de las grandes empresas estadounidenses se han comprometido a ser 100% renovables en los próximos años (World Wildlife Fund, WWF).

### **Nexo con el tema que estudiamos:**

La crisis climática abre un escenario en el que se consolidan y se enfrentan distintos bloques y grupos de poder, tanto empresariales como políticos junto con organizaciones civiles, en torno a las acciones frente a la problemática ambiental. La postura de Trump, si bien no debe menospreciarse, respalda grandes intereses económicos para ciertos sectores específicos (destacando la industria de energía fósil), no obstante está lejos de ser una representación mayoritaria de los intereses nacionales de Estados Unidos. La importancia del calentamiento global está impulsando alternativas tecnológicas y económicas con otras posturas y objetivos diferentes (no siempre los más deseables), marcando la creación de nuevas alianzas que disputan los ejes en donde se está llevando la discusión ambiental contemporánea.

Estas búsquedas muestran una nueva contradicción propia de las energías renovables: la tendencia hacia la gratuidad y las dificultades que tendrán en forma creciente las empresas para obtener ganancias de ellas mientras los costos de producción se reduzcan y/o sean

colectivizados. Los acuerdos financieros abordados en el artículo son solo intentos transitorios de monopolización de fuentes de energía ilimitadas y de muy bajo costo. Al lado de ellos, se llevan a cabo intentos de crear cooperativas de productores y consumidores, ejercicios de autoconsumo, y otras iniciativas que por su carácter colaborativo, se adaptan mejor a la gestión de las energías renovables.

---

**Source URL (modified on 31 Julio 2017 - 9:23pm):** <http://let.iiec.unam.mx/node/1434>

#### **Links**

[1] <http://www.economist.com/news/business/21723160-american-firms-can-offset-donald-trumps-pullout-paris-big-business-sees-promise>

[2] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/13>

[3] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/16>

[4] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/18>