

## EL MERCADO SOLAR MEXICANO: EL DOLOR A CORTO PLAZO TRAERÁ BENEFICIOS A LARGO PLAZO

LA POTENCIA SOLAR FOTOVOLTAICA INSTALADA ACTUALMENTE EN MÉXICO ES DE MENOS DE 1 GW Y ES PROBABLE QUE SOLO SE AÑADAN DE 2 A 3 GW HASTA 2020. HASTA HACE POCO, MÉXICO REPRESENTABA EL MÁS PROMETEDOR MERCADO SOLAR DE LATINOAMÉRICA. PERO EL FUERTE CRECIMIENTO ESPERADO PARA EL PAÍS ES AHORA MUCHO MÁS INCIERTO. DE HECHO, LAS CIFRAS DE INSTALACIÓN SOLAR EN 2016 PODRÍAN LLEGAR A SER HASTA UN 36% INFERIORES A LAS QUE SE PREVIERON EL PASADO AÑO. ¿QUÉ HA OCURRIDO?. TAL Y COMO HA DOCUMENTADO GTM RESEARCH, LOS PROMOTORES Y FINANCIADORES DE PROYECTOS SOLARES SE ESTÁN ENFRENTANDO A UN CONJUNTO COMPLETAMENTE NUEVO DE REGLAS DEL JUEGO PARA VENDER ELECTRICIDAD DE ORIGEN SOLAR EN EL MERCADO ENERGÉTICO MEXICANO. ESAS NUEVAS REGLAS ESTÁN CAUSANDO CIERTA CONFUSIÓN, Y POR TANTO, FRENANDO LA ACTIVIDAD.



Por primera vez en su historia, el país tiene ya un mercado competitivo para vender en él. Durante los dos últimos años, el gobierno mexicano ha trabajado en un plan para renovar al proveedor estatal de electricidad y construir un mercado mayorista para fomentar la competencia. El nuevo mercado se lanzó el pasado mes de enero, y en los próximos meses se celebrarán las primeras subastas.

Casi todo el mundo ve que la transición de México hacia un mercado competitivo es necesaria para cubrir la demanda energética del país. Pero a medida que los suministradores de energía lidian con las nuevas reglas (algunas de las cuales aún no se han concluido o son confusas), hay una gran cantidad de empresas solares ansiosas y de inversores “sentados en el banquillo”, intentando averiguar cómo y cuándo hacer una oferta en el mercado.

Nadie sabe exactamente qué va a ocurrir en México. Las instalaciones caerán casi con toda seguridad este año, pero el escenario de competencia podría evolucionar para beneficiar a la fotovoltaica en 2017 y en adelante. A continuación se muestra una recopilación de las mejores proyecciones de GTM Research acerca de lo que puede ocurrir en el país.

Primero, la caída. Muchos proyectos planificados para 2016, muchos de ellos a escala comercial, se han retrasado mientras los promotores averiguan como funcionará el mercado. La caída de los precios en los segmentos residencial y comercial (que todavía están muy subvencionados) también está afectando a la econo-

## MEXICO'S SOLAR MARKET: SHORT-TERM PAIN BRINGS LONG-TERM GAINS

MEXICO'S INSTALLED SOLAR PV CAPACITY IS CURRENTLY AT LESS THAN 1 GW AND IN ALL PROBABILITY, ONLY 2 TO 3 GW WILL BE ADDED BY 2020. UNTIL RECENTLY, MEXICO REPRESENTED THE MOST PROMISING SOLAR MARKET IN LATIN AMERICA. BUT THE STRONG GROWTH EXPECTED FOR THE COUNTRY IS NOW MUCH LESS CERTAIN. IN FACT, SOLAR INSTALLATION FIGURES IN 2016 COULD BE 36% LOWER THAN THOSE PROJECTED LAST YEAR. SO WHAT HAS HAPPENED? AS GTM RESEARCH HAS DOCUMENTED, SOLAR PROJECT DEVELOPERS AND FINANCIERS ARE DEALING WITH A COMPLETELY NEW SET OF RULES FOR SELLING SOLAR ELECTRICITY INTO MEXICO'S ENERGY MARKET. THOSE NEW RULES ARE CAUSING SOME CONFUSION AND, AS SUCH, ACTIVITY HAS SLOWED DOWN.

For the first time ever, the country actually has a competitive market to sell into. Over the last couple of years, the Mexican government has been working on a plan to overhaul the state-owned electricity provider and build a wholesale market to encourage competition. The new market was launched this January and auctions will take place over the coming months.

Almost everyone sees Mexico's transition to a competitive market as necessary to meet the country's growing power demand. But as energy suppliers grapple with the new rules (some of which have still not been finalised or are confusing), there are many eager solar companies and investors sitting on the sidelines, trying to figure out how and when to bid into the market.

No one knows exactly what is going to happen in Mexico. Installations will most certainly drop this year, but a competitive landscape could evolve to benefit PV in 2017 and beyond. Below is a compilation of GTM Research's best projections for what will happen in the country.

First, the downside. Many projects that were planned for 2016 - most of them utility-scale - have been delayed as developers try to work out how the market will operate. Falling residential and commercial electricity prices (which are still highly subsidised) are also impacting the economics of distributed solar. This will bring short-term pain.

Over time, the competitive market will provide more opportunities for utility-scale solar, and the industry will get back on track. There will be more offtakers in the market that will be able to buy solar and a wider range of auctions, spot markets and capacity markets will be created. As solar costs continue to fall, the technology is better positioned to compete head-to-head with any resource in these markets.

mía de la solar distribuida. Ahí tenemos el dolor a corto plazo.

Con el tiempo, el mercado competitivo ofrecerá más oportunidades para la solar a escala comercial, y la industria retomará el camino. Habrá más tomadores en el mercado que pueden comprar solar. Y se creará una gama más amplia de subastas, mercados al contado y mercados de capacidad. Como los costes de la solar siguen cayendo, la tecnología está en mejor posición para competir directamente con cualquier recurso en estos mercados.

Entre 2016 y 2020, GTM Research espera que un crecimiento anual compuesto del 84% para la energía solar en México. Ese dolor a corto plazo dará beneficios a largo plazo.

El segmento de la solar a escala comercial será de lejos el sector más grande. La razón: el coste de los sistemas está bajando más rápido es ese sector, y habrá más oportunidades para ofertar en el mercado.

La solar distribuida verá un crecimiento gradual hasta 2018, y luego acelerado hasta 2020 a medida que caiga el sistema de precios y se presenten nuevas opciones de financiación. El sector residencial dominará el mercado de la solar distribuida hasta 2018.

Pero el sector solar comercial comenzará a desempeñar un papel más importante en los próximos años a medida que los promotores firmen contratos directamente con compradores corporativos - un mercado que podría beneficiarse de las nuevas reglas.

Forzada a competir a precios muy bajos, la mayoría de la capacidad a escala comercial prevista se construirá en emplazamientos con los mejores recursos solares. Por lo tanto, el desarrollo de proyectos se agrupará en las regiones norte y centro de México.

Sin embargo, hay desventajas significativas para el mercado mexicano. ¿Qué pasaría si los bancos no se sienten cómodos con la tasa de retorno para los proyectos que tratan de competir a precios bajos en un mercado sin subsidios? ¿Qué pasaría si los costes de desarrollo no bajan como se esperaba? ¿Qué pasaría si la medición neta no se extiende a los proyectos residenciales? Todos ellos son los escenarios que todo el mundo intenta superar.

El resultado final podría muy bien ser un mercado dominado por el gas natural barato. Suponiendo que la solar está en desventaja en el nuevo mercado, el desarrollo podría ser de 2,6 GW menor de lo esperado para el año 2020.

Pero la ventaja es significativa. Si los costes de desarrollo continúan su tendencia a la baja, la medición neta permanece en su lugar, y los banqueros se sienten más cómodo apoyando proyectos de energía solar.

El problema es que todavía es demasiado pronto para decir cuál es el escenario más probable.



Between 2016 and 2020, GTM Research expects 84% compound annual growth for solar energy in Mexico: that short-term pain will reap long-term benefits.

Utility-scale solar will be the biggest sector by far. The reason: system costs are falling faster in that sector and there will be more opportunities to bid into the market.

Distributed solar will see incremental growth through 2018 and then accelerate through 2020 as system pricing falls and new financing options are introduced. Residential will dominate the distributed solar market through 2018.

But commercial solar will start to play a bigger role in the coming years as developers sign contracts directly with corporate buyers - a market that could benefit from the new rules.

Forced to compete at very low prices, most of the expected utility-scale capacity will be built on sites with the best solar resources. This means that project development will largely be clustered in northern and central regions of Mexico.

There are however significant downsides for the Mexican market. What if banks are not comfortable with the rate of return for projects trying to compete at low prices in an unsubsidised market? What if development costs do not fall as expected? What if net metering is not extended to residential projects? These are all scenarios to which everyone is trying to find answers.

The end result could very well be a market dominated by cheap natural gas. Assuming solar is disadvantaged by the new market, development could be 2.6 GW lower than that expected for 2020.

But the upside is significant, provided development costs continue their downward trend, net metering remains in place and bankers feel more comfortable with supporting solar projects.

The trouble is that it is still too early to say which scenario is more likely.

Stephen Lacey  
Managing Editor, Greentech Media