



ENTREVISTA CON HAL HARVEY DE CLIMATEWORKS FOUNDATION

El futuro de México está en la energía solar

Además de reforzar sus programas de eficiencia energética, el país debe explotar sus recursos solares y eólicos, es ahí donde hay verdaderas ventajas ambientales y para hacer buenos negocios

Ana Francisca Vega

EL ECONOMISTA

• **¿Cómo inició ClimateWorks?**

Comenzó con la coincidencia de varios puntos. Desde la perspectiva ambiental nos dimos cuenta de que las empresas pueden reducir muchísimo CO2 y hacer dinero al mismo tiempo. Basta con ver cómo los países que se han tomado en serio la labor de reducir su desperdicio energético han logrado ahorrar enormes cantidades de dinero haciéndolo. Esto sucede también en el sector privado: aquellos negocios que han hecho compromisos de reducción de CO2 se han dado cuenta de que con ello han ganado toneladas de dinero.

• **¿Qué empresas han ido por ese camino?**

DuPont, IBM, Shell, varios fabricantes electrónicos y cadenas de supermercados, por ejemplo. Estas grandes empresas sentaron

sus objetivos de reducción de emisiones de carbono y le dijeron a sus ingenieros: "Vayan a buscar energía desperdiciada y hagamos algo con ella". Esa simple acción les ha ahorrado mucho dinero. Si haces eso como empresario, ya sea que tengas una empresa pequeña o grande, en el primer año estarás ganando dinero, eso lo hemos comprobado en ClimateWorks.

Lo que hacemos en la fundación es fomentar una evaluación global formal y sistemática de los desperdicios de energía en las economías. Hicimos un inventario de los gastos energéticos de países como India, China y México, y nos dimos cuenta de que éstos podían ahorrar en teoría algo así como 40% de la energía que consumían.

Después de hacer los inventarios energéticos nos dimos cuenta de que implementar un número pequeño de políticas puede hacer una enorme diferencia. Los estándares

para hacer automóviles más eficientes es uno de los ejemplos más claros. Estados Unidos acaba de pasar nuevos estándares que nos ahorrarán 500,000 barriles de petróleo al día. Es una norma muy simple, pero con un gran impacto.

• **Implementar estos estándares cuesta, ¿cómo sortear este obstáculo?**

Hay dos tipos de obstáculos: los políticos y los originados por la respuesta del sector privado. Encontramos en general que ambos lados están divididos entre los que están convencidos de innovar y aquellos que quieren permanecer regresivamente en el viejo modelo.

De hecho hay empresas a las que les gusta la idea de que se implementen estándares más estrictos porque en éstos radican sus ventajas competitivas, por ejemplo Cummins Inc, el fabricante de motores diesel más grande del mundo.



Continúa en siguiente hoja



POR UN MÉXICO VERDE

Diagnóstico de ClimateWorks para México

“ México debe considerar como movimiento estratégico convertirse en un productor grande de energía solar ”.

“ Esto no es una cuestión de ciencia avanzada, es cálculo elemental de ahorros y gastos ”.

“ Hay muchísimo CO2 que puede ser reducido, generando consigo ingresos y no costos para las empresas ”.

Hal Harvey,
CEO de ClimateWorks.

- 1 México podría reducir 40% de sus emisiones de carbono con cero costos.
- 2 México es el mayor emisor de gases de efecto invernadero en América Latina y el decimotercero del mundo. Es también el primer país en desarrollo en establecer metas de reducción de 50% para el 2050.
- 3 Es también el primer país en desarrollo en establecer metas de reducción de 50% para el 2050.
- 4 Tiene oportunidades importantes y baratas de reducir estas emisiones en las áreas de producción de energía, transporte, estándares de combustibles y eficiencia energética.
- 5 Otras opciones son expandir la capacidad de producción de energía solar en el norte del país e invertir más en reforestación.

Lo mismo sucede con los líderes políticos.

Si como empresario decides que quieres tomar ventajas tecnológicas para reducir tus costos de largo plazo, entonces mueves tu negocio hacia un círculo virtuoso.

• ClimateWorks trabaja en México, ¿qué camino tomar?

El país debe considerar como movimiento estratégico convertirse en un productor grande de **energía solar**. El norte de México tiene impresionantes recursos solares y además cuenta con clientes potenciales, tanto en el propio país como del otro lado de la frontera. Vender **energía solar** a Estados Unidos sería una estrategia inteligente: es un mercado creciente y cada vez más extendido.

Al principio la inversión sería importante, pero hemos visto que los costos de producir **energía solar** han

ido bajando poco a poco, tan sólo el año pasado en Estados Unidos lo han hecho 40 por ciento.

• ¿Y Pemex?

Pemex es una compañía petrolera tradicional. Lo primero que hay que entender es que el **petróleo** está asociado con infraestructura, pero también con el transporte. Lo que habría que hacer es que México pasara normas de combustibles más eficientes. Eso le ahorraría mucho dinero porque ya no tendría que invertir tanto en refinerías, que son proyectos carísimos y no siempre eficientes.

En segundo lugar debe haber mucho más contacto entre **Pemex** y CFE. Se deben asociar para hacer proyectos de secuestro de carbono, que es una tecnología ya bastante desarrollada y que les permitiría mantener en mejor estado la infraestructura existente.

• ¿Cuál es la agenda de México en términos de desarrollo de proyectos de **energía alternativa**?

Es muy fácil decir que se debe invertir en energías alternativas, pero me parece que no es el mejor camino para Petróleos Mexicanos ni para la Comisión Federal de Electricidad en estos momentos. Lo primero es mejorar las plantas ya existentes, cerrar las

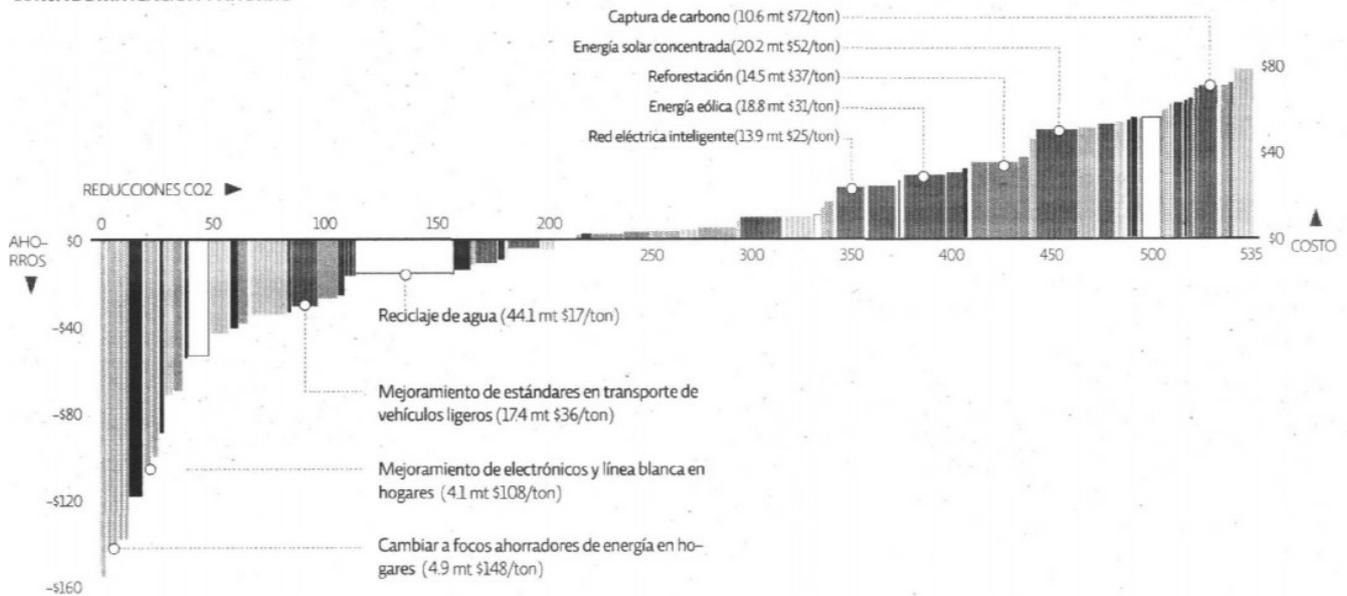
más contaminantes y tomar muy en serio el negocio de la eficiencia energética. Ahí es en donde verdaderamente deben hacer una diferencia, evitando el desperdicio de muchísima **energía**.

No creo que México se vaya a convertir en un productor importante de biocombustibles dado que la mayor parte de sus tierras están dedicadas a la producción de alimentos.

AHORROS POTENCIALES

La consultora McKinsey junto con ClimateWorks identificaron las oportunidades que tiene México para reducir su consumo energético y, con ello, reducir su huella de carbono y transitar hacia una economía más verde.

CURVA DE MITIGACIÓN Y AHORRO



FUENTE: Consultoría McKinsey y ClimateWorks Foundation.

SECTORES DE OPORTUNIDAD

- INDUSTRIA
- ENERGÍA
- BOSQUES
- AGRICULTURA
- CONSTRUCCIÓN
- TRANSPORTE
- BASURA

535 toneladas métricas (mt) que pueden ser reducidas.

144 oportunidades de reducir CO2 con un costo menor a 90 dólares por tonelada (excluyendo costos de transacción e información).

40% de las reducciones potenciales tiene costo cero o negativo.

2 dólares por tonelada métrica es el costo promedio del abatimiento de CO2.

Continúa en siguiente hoja

Fecha 14.09.2010	Sección Política y Sociedad	Página 32
----------------------------	---------------------------------------	---------------------

Cada rectángulo de la curva de costos y mitigación potencial representa una oportunidad para reducir CO₂. El ancho mide el potencial de cada opción comparado con el escenario actual (en millones de toneladas métricas). Las opciones con costo negativo aparecen del lado izquierdo de la curva, en el eje vertical comenzando a contar desde el cero. Las opciones con costos mayores a cero aparecen en el lado derecho de la gráfica.