avanzado; pero Electroandes también tiene un proyecto similar. Lo que queremos ahora es ver la posibilidad de combinar ambos. Para nosotros, la central térmica no es un negocio en sí mismo, sino un respaldo para tener una cobertura de nuestras hidroeléctricas en épocas de sequía.

¿Cuál será el tamaño de la térmica?
Estará determinado por la producción hidroeléctrica de Cahua, Electroandes y los niveles de contratación que esperamos tener en los próximos años. Incluso, estamos considerando nuestro proyecto hidroeléctrico Chévez (en la región Lima) que lo podríamos tener a partir del 2011. A la fecha estamos hablando de un requerimiento de 100 megavatios (Mw).

¿Cómo va lo de Chévez?
Está avanzando muy bien, tenemos ya todos los estudios y estimamos que podríamos invertir US$200 millones. El proyecto original era de 525 Mw en un solo proyecto, vimos que comercialmente no era adecuado, entonces lo partimos en tres proyectos. Lo que estamos desarrollando ahora es la primera fase de Chévez, de 168 Mw. La segunda y tercera fase ya las hemos registrado ante el Ministerio de Energía y Minas.

EL ENTREVISTADO

[EDAD] 41 años.
[ESTADO CIVIL] Casado, dos hijas.
[HOBBY] Tenis, viajar por el interior del Perú.
[PROFESIÓN] Ingeniero civil, graduado en la Pontificia Universidad Católica del Perú.
[EXPERIENCIA] MBA en ESÁN. Se desempeñó en la empresa Cahua S.A. desde el año 2002. Anteriormente laboró en Graña y Montero Petrolera, fue el encargado de las operaciones que esta empresa tenía en Bolivia. Asimismo, laboró en la constructora peruana Graña y Montero.

¿Por qué invertir cuando la mayoría de generadores se queja de que las tarifas eléctricas son muy bajas?
Nosotros también decimos lo mismo.

¿Entonces por qué hacen nuevos emprendimientos?
Las razones de inversión de SN Power van más allá de tener rentabilidad. Lo que queremos es alcanzar una posición en el mercado. La adquisición de Electroandes demuestra eso. Muchos pueden decir que pagamos demasiado por esta adquisición, pero la intención de SN Power es que estas operaciones tengan valor a futuro. Los precios actuales no van a mantenerse así en los siguientes cincuenta años, algo va a pasar en este mercado y van a haber precios que reflejen las condiciones de oferta y demanda de la generación. Ahora están distorsionados por razones como el precio bajo del gas natural, que, por ejemplo, no incentiva la producción hidroeléctrica o un uso eficiente del gas natural.

¿A qué se refiere?
Si se incrementa el precio del gas natural, se incentiva la producción eléctrica con plantas de ciclo combinado (doble uso del gas natural) y se desincentiva las de generación hidroeléctrica, porque las que utilizan el segundo mecanismo requieren de tarifas eléctricas mayores para ser viables. Creemos que eso se va a corregir. Es cuestión de tiempo.

Es muy raro escuchar que le suban el precio de uno de sus insumos a una empresa.
El comentario que hago es mirando el largo plazo. El gas natural es barato, pero lo estamos quemando de manera ineficiente, es botar reservas y quemarlas, cuando podrían durar un poco más. Este comentario lo hemos hecho en el Ministerio de Energía y Minas.

¿Cómo esperan llegar al cuarto lugar? ¿Por qué no apuntar al primero?
Esa filosofía de inversión se ha mantenido en todos los países donde nos hemos metido. Somos realistas, porque, en la mayoría de los países, el Estado está involucrado en el negocio, por eso es difícil llegar a ser el primero. En el Perú, Electro-Perú seguirá por varios años como el principal generador hidroeléctrico. Si por ahí se nos presenta la oportunidad de comprar alguna de las grandes empresas que operan aquí, bienvenido sea. Pero solo con Chévez ya llegaríamos a ser los cuartos productores eléctricos

¿Cuando tenían solo a Cahua, en qué puesto estaban?
Estábamos en el puesto doce; ahora, con Electroandes, hemos saltado al quinto

¿Están negociando alguna compra ahora?
No por el momento.