

California dorada

Atanasio Campos Miramontes/Copenhagen

El sistema eléctrico norteamericano se fue conformando de manera “espontánea”, respondiendo a las señales del mercado, como una complejísima red en la que más de dos mil empresas generadoras privadas y públicas (estatales y municipales) responden exclusivamente por el segmento al que atienden o suministran, pero ninguna responde por la totalidad del sistema.

El modelo de reforma implementado en el sector eléctrico de California, el estado más rico de la Unión americana, buscaba crear un auténtico mercado de energía eléctrica, y la crisis energética de 2000-2001 constituye una lección magistral de cómo funciona dicho mercado.

Inicialmente se planteó a las compañías energéticas PG&E, SCE y, SDG&E, que controlaban sus propias redes de transmisión eléctrica, que las cedieran a un operador independiente –The California ISO (CaISO), que pasó a ser el responsable de la transmisión y distribución de la electricidad. Al mismo tiempo se creó el mercado de energía al mayoreo - Electricity Market (CalPX), la bolsa energética, en la que los **abastecedores y compradores** (no necesariamente productores y consumidores) podían realizar sin mayor problema sus transacciones (como la electricidad es una mercancía que “no se deja” almacenar, sin la bolsa difícilmente se puede hablar de un “mercado de energía”). Además, las compañías generadoras se obligaban a vender su producción exclusivamente a través del CalPX. La FERC (Federal Energy Regulatory Commission) fijó el precio máximo por MWh en \$2,500 para las transacciones del CalPX, en comparación con el precio promedio al consumidor de \$33 por MWh

registrado entre 1998 y 1999. Con la enorme diferencia entre el precio máximo establecido por la FERC y el costo promedio de producción (\$150 MWh) se crearon las condiciones ideales para la especulación.

Con el CalPX (bolsa) y el CaISO (control independiente de las redes de transmisión) se buscaba, en teoría, evitar que las compañías generadoras utilizaran su posición monopólica en un área determinada, así como atraer a compañías de los estados colindantes para fomentar la libre competencia con la subsecuente caída de los precios. Pero nada de eso ocurrió.

Contingencias naturales, que ningún sistema eléctrico puede dejar de considerar, como la sequía y las olas de calor de mayo y junio de 2000, crearon una fuerte demanda de electricidad, disparando el precio a \$750 por MWh en el CalPX, mientras que su costo de producción era de poco más de \$150. No obstante que la California Energy Comisión advirtió de la inminencia de una sequía y fuertes olas de calor, las empresas generadoras no sólo no invirtieron en nuevas capacidades, sino que cerraron varias plantas. Las compañías generadoras, otrora verticalmente integradas, pasaron a ser simples productores independientes sin obligación administrativa legal ante ninguna instancia gubernamental, vinculándose horizontalmente al sistema a través del mercado –CalPX. Al evaluar sus indicadores económicos, estas compañías llegaron a la conclusión de que les sería más redituable parar la generación de 11 millones de KWh (equivalente a la cuarta parte de sus capacidades), para realizar reparaciones profilácticas, bajo el argumento de que no se ajustaban a las normas ambientales de emisiones (lo cual implica sanciones del órgano

competente). De esta manera, el nivel de las reservas de electricidad cayó de golpe de 25 a 1.5%, lo que según las normas americanas equivale al tercer grado de situación crítica. La contingencia natural y la crisis tecnológica de inmediato se transformaron en crisis financiera. El déficit en las capacidades generadoras de los productores independientes provocó un alza sin precedentes de los precios. En las horas pico el CaISO -operador independiente de la red de distribución- llegó a pagar hasta \$1,400 por MWh. Pero como la FERC estableció el tope máximo de \$150 por MWh para el consumidor, las pérdidas diarias del CaISO eran de 50 a 100 millones de dólares (mdd), acumulando pérdidas por 10 mil mdd al iniciar 2001.

Si bien los beneficios inmediatos para los dueños de las plantas generadoras se calculan en más de 300 mdd, los intermediarios y especuladores obtuvieron ganancias mucho mayores, mientras que el gobierno tuvo que pagar más por el consumo de electricidad, los cortes de energía se incrementaron en 400%, y una ola de bancarrotas, sobre todo de pequeñas empresas, no se hizo esperar. La crisis creó una situación tal, que algunos consumidores mayores, en lugar de emplear la electricidad en la

2005 energía 5 (64) 15, FTE de México producción, optaban por revenderla. En efecto, en 1995 los productores de aluminio suscribieron con el gobierno contratos a largo plazo para el suministro de energía a \$22.5 por MWh. Obviamente se volvió más rentable revender la energía eléctrica al propio gobierno que la suministraba, que utilizarla en la producción de aluminio. La Compañía Káiser de aluminio, por ejemplo, obtuvo en el año 2000 ganancias superiores a 50 mdd, comprando electricidad a \$22.5 el MWh y revendiéndola al gobierno a \$555.

La reforma de mercado en el sector eléctrico de California arrojó resultados en poco tiempo: aumento excesivo de las tarifas, numerosos apagones, distribuidoras de energía en crisis financiera, y el endeudamiento del gobierno de California por casi 30 mil mdd. Según sus autores, elaborar y preparar las condiciones para la implementación de la reforma les llevó más de diez años, pero bastaron unos cuantos meses para que el “libre mercado” de energía eléctrica en California, con toda su inmensa riqueza y adelantos tecnológicos, provocara una crisis generalizada de abasto de electricidad.



La mañana siguiente en Nueva York después del apagón de 2003 que afectó a parte de Estados Unidos y Canadá.