



Escrito por:
[Allan Brown](#)

Hidrógeno verde: Latinoamérica "avanza en el sentido correcto"

[Compartir](#)

Publicado: 08/09/2023

[Eólico costa adentro](#) [Puerto](#) [Cambio climático](#) [ESG](#) [Commodities](#) [Fertilizantes](#) [Hidrógeno verde](#) [Refinerías](#)
[Transición a energías limpias](#) [Otro \(Empresas de Consultoría\)](#) [Gas Natural](#) [Entidades multilaterales](#) [Financiamiento](#) [Fotovoltaico](#)
[Inversión Privada](#) [Comercio](#) [Logística / Cadenas de Suministro](#)



El notable potencial de América Latina como productor y exportador de hidrógeno está fuera de toda duda.

Algunos países, como Chile y Uruguay, están centrados en la variante verde, mientras que Argentina, para aprovechar sus recursos de gas no convencional, tiene al hidrógeno azul en su radar.

La mayor economía de la región, Brasil, emplea el término hidrógeno bajo en carbono para el hidrógeno producido a partir de diversos procesos, fuentes de energía y tecnologías, incluidas las energías renovables y los combustibles fósiles con captura de carbono.

El principal desafío hoy en día en la región es lograr [que los proyectos](#) pasen desde las etapas de planificación y obtención de permisos hasta la construcción, lo que en la mayoría de los casos requerirá asegurar compradores.

Para analizar el panorama general del hidrógeno, las perspectivas de la región y más, BNamericas realizó una entrevista por correo electrónico con Laura Souilla, socia y directora ejecutiva en Argentina de [GME](#), consultora internacional que presta servicios a los sectores de energía, agua y saneamiento. América Latina es su principal mercado.

BNamericas: ¿Cuál es el papel del hidrógeno (H2) en la transición energética?

Souilla: Los principales pilares de la transición energética son fundamentalmente las ganancias en eficiencia energética, los cambios de comportamiento, la incorporación de energías renovables y la electrificación directa de todos aquellos sectores donde sea posible. Luego se suman el hidrógeno limpio y sus derivados como el amoníaco, el metanol y los combustibles sintéticos y las técnicas de captura de dióxido de carbono. El H2 limpio y sus derivados pueden contribuir a descarbonizar aquellos usos y sectores donde la electrificación no es posible, como en los procesos industriales intensivos en energía, la aviación y el transporte marítimo o terrestre de larga distancia.

BNamericas: ¿Es posible lograr los objetivos de descarbonización a nivel global sin H2?

Souilla: El principal motor que impulsa el desarrollo de la producción y el comercio internacional del H2 bajo en carbono es el de contribuir a reducir las emisiones de gases de efecto invernadero. Esta necesidad proviene fundamentalmente de las regiones que se avizoran como importadoras (la Unión Europea, Japón, Corea del Sur) que no poseen recursos energéticos ni espacio suficientes para producir todo el H2 limpio que necesitan para cumplir sus metas de reducción de emisiones.

BNamericas: ¿Que perspectivas tiene Latinoamérica en consumo y exportación de H2?

Souilla: Los países de Latinoamérica poseen características muy diferentes a la de las regiones importadoras. Por un lado, poseen abundantes recursos energéticos y disponibilidad de tierras para producir H2 bajo en carbono y así poder convertirse en exportadores netos y, por el otro, la contribución del H2 a reducir sus propias emisiones es poco significativa comparada con otras acciones como la electrificación directa y las mejoras de eficiencia energética.

Dicho esto, y aun enfocándose exclusivamente en el rol de exportación, la matriz productiva del país tiene un rol importante. Los países con segmentos industriales que actualmente producen y consumen H2 (gris) como materia prima —por ejemplo, las refinerías en Brasil o la producción de fertilizantes en Argentina— pueden apalancarse en esta situación para desarrollar proyectos de menor escala para consumo interno, para progresar en madurez tecnológica y penetración del mercado.



BNamericas: ¿Cómo describiría la situación de la región respecto a los proyectos de hidrógeno? ¿Hay pasos concretos hacia la toma de decisión final de inversión o la mayoría de los proyectos aún están en las etapas iniciales?

Souilla: A nivel global se observa que los proyectos anunciados a escala comercial están en sus etapas tempranas. En general los grandes proyectos anunciados se estructuran mediante un consorcio de *sponsors* con conocimiento y experiencia en las diferentes etapas de la cadena de valor del H2 y sus derivados. De todas formas, solo un porcentaje minoritario, cerca del 10%, está en la etapa de decisión final de inversión. En la región esta situación incipiente es aún más evidente.

BNamericas: ¿Hay alguna tendencia en torno a la información o servicios solicitados por sus clientes o interesados sobre el H2?

Souilla: Aquí debemos distinguir principalmente tres grupos de clientes: las agencias de promoción y multilaterales de crédito, las instituciones sectoriales y los desarrolladores privados. Las tendencias entre los dos primeros están más bien vinculadas a la creación de ecosistemas favorables para este tipo de proyectos en cuanto a regulación, políticas energéticas, esquemas de promoción y certificaciones. Entre los potenciales desarrolladores privados existe interés en analizar los principales factores que determinan el éxito de estos proyectos, sobre todo en cuanto a los principales *drivers* de costos, rutas al mercado y demás requisitos que deben reunir para conseguir financiamiento.

BNamericas: Chile, Brasil, Uruguay y Colombia serían los países más avanzados en el desarrollo de industrias del H2. ¿Qué otros países podrían emerger como grandes productores en esta década?

Souilla: Casi todos los países de la región trabajan, con distintos ritmos, en estrategias nacionales de hidrógeno y hojas de ruta para alcanzar las metas planteadas. Uruguay avanza decididamente en ese terreno. Una fortaleza de Uruguay es poseer una matriz eléctrica casi 100% renovable, dándole una gran ventaja para el desarrollo de proyectos piloto tomando energía de la red, lo que facilita el recorrido de la curva de aprendizaje. Argentina no solo tiene la ventaja de ser uno de los países del Cono Sur con mayor extensión de tierras disponibles, sino que tiene un recurso renovable muy importante con factores de capacidad eólicos en la Patagonia superiores al 60%.

BNamericas: Aparte de hidrógeno, ¿qué otras áreas de la región están generando demanda de los servicios de la compañía? ¿Qué se prevé para los años venideros?

Souilla: A nuestras líneas de negocio más tradicionales vinculadas a la transmisión eléctrica y la mayor participación de renovables en la matriz de generación (incluyendo la aparición de baterías y el concepto de demanda firme), los pronósticos de mercado (demanda y precios de la electricidad) y el segmento regulado de distribución, sumamos el análisis de las nuevas oportunidades y desafíos que supone la transición energética para las empresas vinculadas a los usos actuales y futuros del hidrógeno y sus derivados (producción de amoníaco, refinerías, industria del acero, cemento) y la ruta de los combustibles sintéticos para descarbonizar el sector de transporte marítimo y de aviación.

BNamericas: ¿Cuál diría es la preocupación central de los inversionistas en la región? ¿Se prevé algún cambio en esta tendencia?

Souilla: La ruta de desarrollo del hidrógeno limpio a escala comercial transita por sus etapas tempranas y debe superar varias barreras para lograr que sea competitivo en diferentes aplicaciones de uso final. La principal es su costo, y se requieren inversiones muy significativas. Suponiendo el mismo costo de capital, la región es competitiva frente a otras regiones o países que también se posicionan como potenciales exportadores como Australia, Marruecos y Canadá.

Dado que en la práctica es probable que haya una diferenciación en el costo de capital entre los distintos países, otros factores conexos adquieren gran relevancia y son materia de análisis por parte de los inversionistas: políticas de estímulo y acceso al financiamiento, marco normativo, esquema de certificaciones, mano de obra local calificada, infraestructura conexas (puertos, líneas eléctricas, gasoductos, rutas) y polos de demanda que puedan actuar como *offtakers* iniciales.

La región avanza en el sentido correcto. El rol de las instituciones sectoriales como facilitadoras de la inversión privada es también clave para que estos proyectos se concreten.

BNamericas: ¿Cuál es la propuesta de venta única de GME?

Souilla: GME presta servicios de consultoría estratégica, técnica, económica y regulatoria en los distintos segmentos de la cadena de valor de la industria de la electricidad y del gas natural desde hace 30 años, teniendo a Latinoamérica y el Caribe como mercado principal, si bien nuestro alcance es global.



Las rutas para la descarbonización son variadas y complejas. No existe una única solución para todos los casos, sino que depende críticamente del punto de partida, de la matriz tanto energética como productiva de cada país. Nuestras capacidades y trayectoria nos permiten abordar los múltiples desafíos que impone la incipiente industria del H2 de bajo contenido de carbono con un enfoque sólido e integral.

Noticias relacionadas (5)

[Argentina unveils 2024 Chile firm gas export authorization caps](#)

Publicado hace 13 minutos

[Presentan estudio ambiental por proyecto de hidrógeno verde en Chile](#)

Publicado hace 3 horas

[Arabia Saudita expresa interés en sectores de energía e infraestructura de Brasil](#)

Publicado hace 6 horas

[Los líderes del G20 se comprometen a triplicar la energía renovable antes de 2030](#)

Publicado hace 10 horas

[Ámbar Energía vende líneas de transmisión y compra termoeléctrica a Eletrobras](#)

Publicado hace 3 días

Reportes relacionados (5)

[Encuesta Energía Eléctrica 2023: La transición energética abre el apetito por oportunidades](#)

Publicado hace 3 días

[Energía en México: a la espera del sucesor de López Obrador](#)

Publicado hace 2 meses

[¿Cuánto tiempo les queda a los productores de hidrocarburos latinoamericanos?](#)

Publicado hace 3 meses

[Vaca Muerta: ¿la panacea para Argentina?](#)

Publicado hace 3 meses

[Las dificultades del crecimiento del sector energético chileno](#)

Publicado hace 3 meses

Compañías relacionadas (1)

[Mercados Energéticos Consultores S.A.](#)

Actualizado hace un año

Personas relacionadas (1)

[Allan Brown](#)

Actualizado hace 4 años

Set de Datos relacionados (5)

[Precios LME-LBM](#)

Actualizado hace 6 horas

[Precio mensual del petróleo OPEP](#)

Actualizado hace 4 días

[Precio mensual de petróleo](#)



Actualizado hace 4 días

[Equipos de perforación por tipo de plataforma](#)

Actualizado hace 4 días

[México: Importación de productos petrolíferos](#)

Actualizado hace 7 días

La información en este documento es para su uso personal. Queda estrictamente prohibida la difusión, distribución o copia de este documento sin un consentimiento expreso de Business News Americas Ltda. Los derechos son de propiedad exclusiva de Business News Americas Ltda.

¿Necesitas ayuda?

Correo electrónico: info@bnamericas.com

Teléfono: [+56 \(2\) 2232 0302](tel:+56222320302)

Ejecutivo de cuenta: Ricardo Lillo (ricardo.lillo@bnamericas.com)