
2018



El mercado de la energía eléctrica en Indonesia

Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Yakarta

Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso.

ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.

icex



ESTUDIOS
DE MERCADO

29 de noviembre de 2018
Yakarta

Este estudio ha sido realizado por
Elena Estrada Carrasco

Bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Yakarta

Editado por ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E., M.P.

NIPO: 060-18-042-8



El mercado eléctrico en Indonesia, aunque crece al 6% anual, no lo hace al ritmo de la demanda y la población del país. Parte de dicha **población no tiene acceso a electricidad** y la **red** se encuentra **saturada**, lo que provoca constantes cortes en el suministro eléctrico. Esto implica una urgente necesidad de nuevas infraestructuras energéticas, así como mejora de las existentes.

Actualmente existen **60 GW conectados a la red**, donde tanto la empresa estatal de electricidad **PLN** como los diferentes **IPP** (productores independientes de energía) generan energía y la vuelcan al sistema de transmisión y distribución. La mayor parte de la generación viene producida por **energías convencionales**, donde el carbón, el petróleo y el gas tienen un peso de más del 85% del mix energético. No obstante, es de esperar un despunte de las energías renovables en los próximos años debido a factores como la disminución de las reservas de estos minerales, los altos índices de contaminación del país, el potencial natural de renovables y la necesidad de electrificación en zonas remotas.

El sistema de **transmisión y distribución** es propiedad al completo de PLN. Este sistema no supe la necesidad actual del país, por lo que se necesita en la próxima década duplicar tanto las líneas de transmisión y distribución como la capacidad de subestación.

PLN es también la empresa licitante del sector, por lo que los IPP deben ofertar a los distintos proyectos y negociar con PLN las condiciones en el acuerdo de compraventa de energía (PPA). Existe un sistema de **precalificación**, donde las empresas ofertan una cierta capacidad y a una cierta energía a PLN antes de que esta licite proyectos, para una posterior licitación cerrada y únicamente accesible a las empresas precalificadas.

El **precio de la venta de energía** es definido por PLN. Se debe negociar en el PPA, y varía en función del tipo de energía y la localización del proyecto. Existen ciertas energías, como la solar o la eólica, donde el actual sistema de precios perjudica a esta negociación, limitando el precio máximo a pagar por PLN. Esto ocasiona que dichas energías no sean convenientes para invertir, lo que provoca que muchos proyectos no encuentren ofertantes.

El ESDM, Ministerio de Energía y Recursos Minerales, ha diseñado un nuevo plan energético RUPTL a implementar hasta 2027 con el que prevé alcanzar el 100% de electrificación para 2024, y un 23% de generación renovable para 2027.

En dicho plan se recogen más de 56 GW nuevos a instalar, así como 53 mil km de líneas de transmisión y 151 mil MVA de capacidad de subestación, e integra diversos planes de generación activos, entre los que destaca el **“Plan de los 35 GW para 2019”**. Más de la mitad son proyectos de energía

PLAN DE GENERACIÓN ELÉCTRICA 2018-2027 (RUPTL)

Fuente de Energía	MW existentes 2017	Nuevos MW a instalar
Carbón	33.085	26.807
gas	15.545	14.270
Petróleo	2.247	350
Geotérmico	1.809	4.583
Bioenergía	1.841	411
Hidráulica	6.076	8.283
Solar	108	1.045
Eólica	76	589
Total	60.786	56.024



convencionales, aunque se deja entrever la voluntad del gobierno de impulsar las energías renovables. La inversión se prevé superior a los USD 80 billones, la cual no puede ser financiada ni por el gobierno ni por PLN. Es por ello por lo que actualmente el país se encuentra en búsqueda de fuentes de financiación extranjera, tanto pública como privada.

Dada a esta búsqueda de financiación, se han simplificado requisitos de obtención de licencias, **modificado regulaciones** y **aumentado los incentivos** tanto para la importación como la inversión, así como la simplificación de contratación de mano de obra extranjera.

Las **principales oportunidades** en el mercado se encuentran en la generación de energía, más concretamente en **carbón y gas**, así como en energías renovables, donde destaca la **solar fotovoltaica y la eólica**, así como los sistemas **almacenamiento** energéticos. Existe una necesidad de tecnología y maquinaria especializada, así como programas tecnológicos que permitan el desarrollo de proyectos mejores y más eficientes para el futuro del país.

Deben producirse cambios sustanciales tanto normativos como en el precio de la energía para que el sector pueda desarrollarse como necesita el país. A corto plazo, la cercanía a las elecciones generales de abril 2019 así como el repunte del déficit por cuenta corriente ha producido un parón o ralentización de los proyectos, incluso varias cancelaciones de proyectos que ya tenían firmado un PPA pero que no habían cerrado la financiación. Las dos principales fuentes de **incertidumbre** que limitan la confianza de los inversores a medio plazo son los continuos cambios del marco legal y la falta de transparencia de PLN en la asignación de proyectos. A estos se unen factores menos decisivos pero importantes como el incumplimiento de plazos de los proyectos y la excesiva burocracia.

A pesar de eso, Indonesia se sitúa como la mayor economía de la zona, y dado el alto potencial del país y su alta demanda, **se espera que el sector despegue en los próximos, especialmente en el uso de tecnologías donde las empresas españolas pueden encontrar notables oportunidades como son la generación a partir de gas y renovables**. Dada la importancia de las relaciones personales y el elevado tiempo de maduración de los proyectos, el momento presente es propicio para una primera toma de contacto con el país que permita a la empresa española estar posicionada correctamente de cara a atender las oportunidades existentes tanto como constructor de centrales de energía para PLN u otros desarrolladores privados, tanto en energías convencionales como renovables.

ICEX

Si desea conocer todos los servicios que ofrece
ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar
la internacionalización de su empresa contacte con:

Ventana Global

900 349 000 (9 a 18 h L-V)
informacion@icex.es

www.icex.es



ICEX España
Exportación
e Inversiones