

LATINOAMÉRICA SEGUIRÁ SIENDO UN MERCADO CRUCIAL PARA LAS RENOVABLES

México una historia de éxito

La relación de GES con México se remonta a 2006. México fue el primer país en Latinoamérica en el que GES empezó a operar y allí fue dónde estableció su hub para dar servicio a Mesoamérica y la región del Caribe. Más de 10 años después, México sigue siendo un mercado de referencia para GES. La compañía española cuenta con más de 700 MW construidos y 2.000 instalados en el país, lo que supone prácticamente el 25% de la potencia eólica instalada hasta el momento.

GES es un proveedor de referencia en México en construcción y servicios para energías renovables. La compañía cuenta con una extensa cartera de clientes y ha mantenido su liderazgo a lo largo de los años. GES ha sido el encargado de construir algunos de los mayores parques eólicos del país, habiendo ejecutado dos proyectos de 200 MW cada uno. La solidez y experiencia de GES ha propiciado que grandes compañías, con escasa presencia en este mercado, confíen en el proveedor de servicios renovables para para la ejecución de sus primeros proyectos en México.

La capacidad de adaptación garantiza el futuro

Los mercados renovables han sufrido en los últimos años profundos cambios y México no ha sido diferente. Las primeras subastas de energías renovables en el país han resultado ser un elemento de cambio, que ha llevado a la explosión del mercado solar. En un país con un enorme potencial por la alta irradiación que presenta todo el territorio, la energía eólica había mantenido su hegemonía frente a las más tímidas inversiones en solar. Sin embargo, con las primeras subastas de energías renovables esta tendencia se ha revertido y la mayoría de los proyectos adjudicados han sido plantas fotovoltaicas.

GES ha sabido adaptarse a los nuevos tiempos y, gracias al acompañamiento ofrecido a empresas participantes en la subasta, apoyán-

LATIN AMERICA CONTINUES TO BE A VITAL MARKET FOR RENEWABLES

Mexico: a success story

the relationship between GES and Mexico dates back to 2006. GES launched its Latin American operations in Mexico and it was there that it established its hub to provide service throughout Mesoamerica and the Caribbean. Over 10 years on, Mexico continues to be a market of reference for GES. The Spanish company has more than 700 MW constructed and 2,000 MW installed in the country, representing almost 25% of the wind power capacity installed to date.

GES is a supplier of reference in Mexico in construction and services for renewable energy. The company has an extensive portfolio of clients and has maintained its leadership over the years. GES has been responsible for constructing some of the largest wind farms in the country, having executed two projects of 200 MW each. Its strength and experience has helped large companies with hardly any exposure in this market entrust the implementation of their first projects in Mexico to the renewables service provider.

Guaranteeing the future through the ability to adapt

The renewables markets have experienced far-reaching changes over recent years and Mexico is no exception. The first renewable energy auctions in the country were a force for change that has resulted in the emergence of the solar market. In a country with a huge potential due to the high irradiation offered by the entire territory, wind power has retained its hegemony against more cautious investments in solar. However, this trend has been reversed with the first renewable energy auctions and the majority of the projects awarded were for PV plants.





GES has been able to adjust to these new times and, thanks to the backing provided to companies taking part in the auction, supporting them during the offer phases, it will construct its first 30 MW solar plant in Mexico this year. Expectations are equally positive for wind power activity. After a relative halt to the Mexican renewables market because of the auctions, it would appear that 2017 will be the year in which the activity will regain strength and GES is already working to win contracts to consolidate its position in this market.

The Caribbean region: Jamaica's potential

dolas en las fases de oferta, construirá durante este 2017 su primera planta solar de 30 MW en México. Las expectativas son igualmente buenas en la actividad eólica. Tras un relativo parón del mercado mexicano de renovables debido a las subastas, parece que 2017 será el año en el que la actividad se retomará con fuerza y GES está trabajando ya para conseguir contratos que garanticen su posición en este mercado.

La Región del Caribe, el potencial de Jamaica

Los parques eólicos que GES había instalado tanto en República Dominicana como en Jamaica y su gran capacidad de adaptación a entornos con escasa experiencia en la ejecución de proyectos renovables, fueron clave para la adjudicación del proyecto para construir la primera planta solar a gran escala en Jamaica en 2015. Esta experiencia ha suscitado el interés de potenciales clientes con proyectos pendientes de ejecución en el país caribeño.

GES espera cerrar acuerdos durante el presente año para seguir ampliando su lista de proyectos en Jamaica, un país que ha apostado en los últimos años de manera decidida por las renovables, para poder rebajar a medio plazo su enorme dependencia de los combustibles fósiles.

El mercado chileno y el potencial de Argentina

GES entró en Chile en 2008 y desde entonces ha construido 450 MW y ha ejecutado proyectos en Perú y Uruguay, gestionados desde el hub para Sudamérica ubicado en Santiago. GES ha demostrado durante los últimos años su capacidad en el país andino, donde se ha encargado de la ejecución de un tercio de las plantas dedicadas a energías renovables.

2017 promete ser un año interesante en la región, después de las primeras subastas que tuvieron lugar durante 2016 y con la apertura del mercado argentino. El equipo de GES trabaja ya en garantizar el volumen de trabajo en el ya consolidado mercado chileno, por un lado y por otro, en la penetración en un mercado con un enorme potencial. La reconocida experiencia en la ejecución de proyectos en nuevos mercados renovables, hace de GES un socio perfecto para sus clientes en el nuevo mercado argentino.

The wind farms installed by GES in both the Dominican Republic and Jamaica and its great ability to adapt to environments with little experience in the execution of renewables projects, were key to the award of the project to construct the first utility-scale solar plant in Jamaica in 2015. This experience has aroused the interest of potential clients with projects pending execution in this Caribbean country.

GES expects to finalise agreements this year that will continue to extend its list of projects in Jamaica, a country that has firmly committed to renewables in recent years with the medium-term goal of reducing its enormous dependency on fossil fuels.

The Chilean market and Argentine potential

GES entered the Chilean market in 2008 and since then has constructed 450 MW as well as undertaking projects in Peru and Uruguay managed from its South American hub based in Santiago. Over the past years, GES has demonstrated its capacity in this Andean country where it has been responsible for the execution of one third of all plants dedicated to renewable energy.

2017 promises to be an interesting year in the region following the first auctions that took place during 2016 and with the opening up of the Argentine market. The GES team is already working to guarantee the volume of projects in the already consolidated Chilean market in addition to making inroads into a market with huge potential. The company's recognised experience in the execution of projects in new renewables markets makes GES the perfect partner for its clients in Argentina's emerging market.

