

“AUTOCONSUMO ENERGÉTICO EN EMPRESAS: RENTABILIDAD Y SOSTENIBILIDAD”

FERNANDO ROMERO, DIRECTOR GENERAL DE EDF SOLAR



¿Cuáles es el ADN de EDF Solar?

Nuestra filosofía de trabajo sigue siendo la misma que cuando empezamos hace 11 años, basándose en los principios de: compromiso, integridad, constancia, aprendizaje continuo, adaptabilidad, responsabilidad social, transparencia, honestidad, máxima calidad e innovación.

¿Qué les movió a apostar por las instalaciones de energía solar fotovoltaica para el autoconsumo industrial y cuáles son sus principales ventajas?

Apostamos por las energías renovables, principalmente por dos motivos: el excesivo coste final de la energía para el consumidor y la necesidad imperante de luchar contra el cambio climático. En el año 2011, cuando ejecutamos nuestra primera instalación, el autoconsumo en España no era más que una quimera.

El excesivo coste energético originado por el oligopolio de las compañías eléctricas ha convertido la cuestión energética en un factor clave para la rentabilidad de una empresa. La energía solar fotovoltaica es ya una inversión necesaria para cualquier empresa que busque reducir y mantener bajo control su coste energético, al permitirle obtener un ahorro económico durante, como mínimo, 25 años, garantizándole un precio estable de la energía (al no depender de las variaciones de precio constantes de las compañías eléctricas). Las empresas están cada vez más concienciadas en reducir sus consumos energéticos como elemento clave en su desarrollo, por lo que es necesario apostar por recursos limpios e inagotables como la fotovoltaica, que por su rentabilidad económica la convierte en una inversión atractiva.

¿Cuál es el periodo medio de amortización?

La reducción de costes energéticos producida por una planta fotovoltaica dependerá del tipo de instalación y de los consumos de la empresa. El porcentaje de ahorro oscila entre el 20% y el 60% en promedio, dependiendo de la actividad de la empresa, y el plazo de amortización entre 5 y 6 años. La empresa comienza a consumir la energía que produce su planta fotovoltaica desde el minuto uno de la puesta en marcha, por lo que la amortización y reducción del gasto son inmediatos.

¿Cuáles son los proyectos más relevantes que han realizado en estos 11 años?

Es complicado elegir, después de haber ejecutado más de 1.000 proyectos de fotovoltaica, pero creemos que los más relevantes han sido los siguientes:

- La construcción del parque solar más grande de Latino América en Cauchari, en la provin-

cia de Jujuy (Argentina). A través de nuestro partner de negocio, Sigma Energy Consulting, participamos como directores técnicos en este proyecto: 950.000 paneles solares fotovoltaicos de nueva generación extendidos a lo largo de 600 hectáreas de terreno, a más de 4.000 metros sobre el nivel del mar.

• La mayor instalación de autoconsumo aislado, con más de 1Mw de acumulación, para una empresa del sector agrícola en Murcia. Instalamos una cubierta solar de 200 kWp compuesta por 600 paneles solares fotovoltaicos de nueva generación que le ha permitido aislarse al 100% de la red eléctrica.

• En su momento desarrollamos el primer sistema de energía solar fotovoltaica para autoconsumo industrial en España, para la empresa gallega Avícola Lago.

• La mayor instalación industrial aislada de la red, con 1 mw de potencia instalada sin conexión a la red eléctrica, en Madrid.

¿Cuáles son sus principales líneas de negocio?

Básicamente, son cuatro:

En primer lugar, el Autoconsumo industrial, nuestro eje de negocio, que venimos realizando desde hace 8 años.

En segundo lugar, el desarrollo de puntos de carga basados en energía fotovoltaica para vehículos eléctricos, que venimos instalando desde hace 2 años en gasolineras de todo el territorio nacional, ayudándoles a posicionarse en el sector evitando la intrusión de otras empresas que quieren monopolizar el mercado. La demanda es cada vez mayor y son más las empresas que incluyen este servicio dentro de su cartera de productos.

En tercer lugar, el desarrollo de parques fotovoltaicos, sumando hasta el momento unos 200MW en ejecución. Esta división de negocio estará enfocada a la realización de PPA (Power Purchase Agreement) para clientes y en ella centraremos gran parte de nuestro plan de negocio a corto plazo.

Por último, el Autoconsumo Doméstico, tanto en viviendas unifamiliares como en comunida-

des de vecinos, una línea de negocio importante, pero creemos que no será la de mayor desarrollo en el corto plazo.

¿Cuál es el perfil de clientes y los sectores estratégicos a los que se dirigen?

Cualquier tipo de empresa, de cualquier sector, que realice un uso intensivo de energía y disponga de superficie donde instalar paneles solares fotovoltaicos, puede reducir de manera importante su factura energética con nuestras soluciones de autoconsumo industrial, dando estabilidad a sus costes energéticos de una manera eficaz, fácilmente gestionable y previsible.

¿Qué significado dan al enfoque al cliente?

El cliente es nuestra prioridad y el elemento clave que mueve todas y cada una de nuestras acciones. Nos centramos en cubrir sus necesidades y ofrecerle la solución energética que mejor se adapte al perfil de consumo de su negocio.

¿Cuáles son sus proyectos de futuro dirigidos las pymes?

Las pymes son nuestro principal cliente, al ser las que más sufren por las fluctuaciones del precio de la energía en el mercado. En ocasiones, su rentabilidad se pone en peligro cuando el coste energético se dispara. Por ello nuestros proyectos de futuro van enfocados a incrementar la competitividad en el mercado de este tipo de empresas, realizando instalaciones fotovoltaicas cada vez más competitivas que permitan estabilizar sus costes energéticos en menor plazo y aumentar su porcentaje de ahorro.

¿Cuál ha sido la estrategia de crecimiento de EDF Solar en nuestro país y cuál es su estructura actual?

EDF Solar nace en el 2008 como una ingeniería local de proyectos fotovoltaicos. En su momento apostamos por el autoconsumo enfocado a las empresas de nuestra comunidad autónoma y hemos crecido exponencialmente a lo largo de

estos últimos años, contando en la actualidad con 11 delegaciones por todo el territorio nacional, con más de 200 profesionales trabajando en nuestros proyectos.

Hemos sabido aprovechar el nicho de mercado, identificar las necesidades del cliente y darles una solución concreta, realizando alianzas estratégicas y sobre todo, especializándonos en energía solar fotovoltaica, posicionándonos como la empresa líder a nivel nacional en el sector.

¿Cuál es el perfil de los profesionales de EDF Solar?

EDF Solar está formado por un equipo de más de 200 profesionales con perfiles técnicos muy diversos: ingenieros de todas las especialidades (eléctricos, mecánicos, industriales, de minas...), químicos, economistas, administrativos, departamento jurídico, medios de comunicación y marketing, etc. En cuanto al perfil humano, valoramos principalmente la actitud, el compromiso, el trabajo en equipo y la capacidad de adaptarse rápidamente a los cambios.

¿Cómo valoran el momento actual del sector de autoconsumo energético en nuestro país?

El Real Decreto Ley 15/2018, ha incorporado mejoras en favor del desarrollo del autoconsumo fotovoltaico en España, lo cual favorece que se apueste por las energías renovables en esta transición ecológica. Este cambio ha originado un aire fresco en todo lo relacionado con las energías renovables, pero de manera más pronunciada con la fotovoltaica, debido a su estabilidad, reducción de costes y facilidad de instalación y mantenimiento.

El nuevo RD facilita la transición a un nuevo modelo energético más distribuido, eficiente y al alcance de cualquier ciudadano, donde la figura del consumidor pasivo dejará de ser lo predominante. Se muestra un nuevo escenario en el que el consumidor será, a su vez, generador y gestor de su energía, creando una red más eficiente por la interactividad entre las diferentes plantas de generación. No podemos olvidar el ejemplo de Alemania, que con menos horas de sol, cuenta con más de 1.000.000 de instalaciones de autoconsumo. Desde EDF Solar valoramos positivamente el momento actual. Sabemos que no es perfecto, ¡pero al menos está bien regulado!

¿Cómo prevé que será el futuro modelo energético en nuestro país?

El cambio de modelo energético ha llegado tarde a nuestro país por unas políticas energéticas deficientes, cortoplacistas y, sobre todo, por la falta de conocimiento y prejuicios sobre las renovables, que provocaron años de paralización del sector. Todo ello hace que la tasa de crecimiento de renovables en España sea disruptiva en comparación con otros países debido, sobre todo, a las trabas administrativas y políticas. También es cierto que la situación y las previsiones que manejamos no son objetivas, pues creemos que la implantación del vehículo eléctrico y la repercusión del internet de las cosas será mayor y más rápido de lo esperado, con lo que, con mucha probabilidad, las proyecciones del sector serán incluso conservadoras.



EDF Solar
www.edfsolar.es