

Fernando Soto, director general de AEGE

Ignacio Araluce, presidente de Foro de la Industria Nuclear Española

Andrés Giménez y Ramón Gero, E. Sutherland y Eiffage Energía

Rafael Benjumea, presidente de UNEF

Emilio Rousaud, CEO y fundador de Factorenergía

Juan Virgilio Márquez, director general de AEE

Veronica Riviére, presidenta de GasIndustrial

Javier Rodríguez, director general de Acogen

Energía

elEconomista.es

ESPECIAL AUTOCONSUMO

LA NUEVA TARIFA ELÉCTRICA FAVORECE EL AUTOCONSUMO

Descubra las mejores soluciones que las energéticas están ofreciendo a sus clientes para ahorrar en la factura de la luz

ACTUALIDAD

EL SECTOR PIDE QUE SE APRUEBEN LOS MECANISMOS PARA CERTIFICAR LA SOSTENIBILIDAD DE LA BIOMASA





Especial Autoconsumo | P26

Soluciones innovadoras en autoconsumo para generar tu propia energía

En este especial recogemos las propuestas para autoconsumo de una veintena de empresas dirigidas a todo tipo de sectores y clientes.



Actualidad | P6

Sistemas para certificar la sostenibilidad de la biomasa

Bruselas aún no ha validado los mecanismos para que las plantas de biomasa y de biogás cumplan las nuevas exigencias de la RED II.

Electricidad | P16

Naturgy convierte una central de carbón en un gran lago

La compañía ha llevado a cabo uno de los mayores proyectos de rehabilitación ambiental realizados hasta la fecha en España.

Carburantes | P56

Alianza europea en defensa de los ecocombustibles

Más de 200 entidades europeas reclaman a Bruselas un mecanismo que compute los combustibles renovables en las emisiones de CO2 de las flotas de vehículos nuevos.



Gas | P64

Biometano en la primera travesía neutra en carbono de Europa

Esta prueba piloto, llevada a cabo por Axpo Iberia y Baleària, ha evitado la emisión de más de 50 toneladas de CO2 a la atmósfera.



Entrevista | P72

José Benjumea, CEO de Powen

“El cambio de tarifas ha abierto la mayor puerta al autoconsumo y al vehículo eléctrico”

Edita: Editorial Ecoprensa S.A.

Presidente Editor: Gregorio Peña.

Director General Comercial: Juan Ramón Rodríguez. Director de Comunicación: Juan Carlos Serrano.

Director de elEconomista: Amador G. Ayora

Coordinadora de Revistas Digitales: Virginia Gonzalvo Director de elEconomista Energía: Rubén Esteller

Diseño: Pedro Vicente y Alba Cárdenas Fotografía: Pepo García Infografía: Clemente Ortega Redacción: Concha Raso



Transición Ecológica impulsa el autoconsumo para bajar la luz

El Gobierno prepara una partida total de 1.300 millones de euros para impulsar las renovables. La secretaria de Estado de Energía, Sara Aagesen, anunció ayer que el Ejecutivo destinará 900 millones a autoconsumo, 220 para baterías y almacenamiento y 220 millones a renovables para climatización. La intención del Ejecutivo es que este paquete de medidas pueda publicarse la próxima semana para que beneficie a particulares, autónomos y Administraciones Públicas. Las empresas, no obstante, deberán esperar a su aprobación por las Comunidades Autónomas correspondientes.

Sara Aagesen detalló que las ayudas que se fijarán en el Real Decreto se distribuirán en seis programas: autoconsumo y almacenamiento en servicios, con 120 millones y 20 millones, respectivamente; industria y agropecuario, con 175 y 25 millones para cada uno; almacenamiento en instalaciones de autoconsumo en sectores productivos, dotado con 45 millones; 215 millones para residencial y sector público y 15 millones para el tercer sector; otros 5 millones de euros para incorporación de almacenamiento a instalaciones de autoconsumo ya existentes; y, por último, climatización y agua caliente sanitaria (ACS) con renovables, dotados con 100 millones de euros.

■ La próxima semana el Ministerio de Transición Ecológica quiere poner en marcha un plan de ayudas por 1.200 millones

■ La Secretaria de Estado fue tajante a la hora de explicar que las ayudas son una apuesta por la concienciación y sensibilización y que serán acompañadas de seguimiento y monitorización.

■ La medida de impulso a la renovables llega además justo después de que el Ejecutivo haya incluido a la energía eólica anterior a 2005 dentro de las plantas incluidas en el recorte por los *windfall profits*, lo que ha desatado la protesta desde este sector. La patronal eólica considera que la medida no debería afectarles ya que podría suponer un freno para la inversión en el país en pleno proceso de crecimiento de estas energías para poder cumplir los objetivos del Plan Nacional de Energía y Clima.

Entretanto, el sector del autoconsumo ha comenzado a pisar el acelerador y las grandes industrias comienzan a ver importantes ventajas económicas en su puesta en funcionamiento, como son por ejemplo el caso de grandes industrias como Cosentino, General Mills o Stellantis que han anunciado grandes plantas. Ahora la pregunta que queda pendiente por resolver es si con la aprobación de los precios negativos en el mercado mayorista español, los autoprodutores podrían tener que llegar a pagar al sistema por verter electricidad en la red.

EL ILUMINADO



Giles Dickson
Consejero delegado de WindEurope

El consejero delegado de WindEurope, Giles Dickson, anunció en España la intención del sector eólico de reciclar completamente las pallas de los aerogeneradores a partir de 2025. Una medida que va en la buena línea para el crecimiento del sector.

EL APAGÓN



Luis del Rivero
Expresidente de Sacyr Vallehermoso

Luis del Rivero, ex presidente de Sacyr Vallehermoso, realiza un relato al juez de los hechos sobre su intento de asalto a Repsol que olvida en muchos casos reflejar la complicada situación financiera que vivía la empresa por su gestión.

1

Evento:

Webinar: Supervisión Remota de Parques Eólicos. Una Visión Práctica.

Organiza:

Asociación Empresarial Eólica (AEE).

Lugar: Online.**Contacto:**

<https://www.aeeolica.org/formacion>

5

Evento:

Curso: Almacenamiento de Energía y Transición Ecológica.

Organizan:

Enerclub y Deloitte.

Lugar: Clases presenciales en la sede de Enerclub y online en directo.

Contacto:

<https://www.enerclub.es>

7

Evento:

II Congreso Nacional de Autoconsumo.

Organiza:

APPA Renovables.

Lugar:

Rafael Hoteles Atocha. C/Méndez Álvaro, 30 (Madrid).

Contacto:

<https://www.congresoautoconsumo.es>

13

Evento:

Biodiesel & Renewable Diesel Summit.

Organiza:

Biodiesel Magazine .

Lugar:

Iowa Even Center. Des Moines (Iowa).

Contacto:

<http://2021.fuelethanolworkshop.com/Biodiesel.html>

20

Evento:

FIEE Smart Energy.

Organiza:

Reed Exhibitions Alcántara Machado.

Lugar:

Sao Paulo Expo. Sao Paulo (Brasil).

Contacto:

<https://www.fiee.com.br/pt-br/fiee-smart-energy.html>

21

Evento:

Indo Renergy 2021 Expo & Forum.

Organiza:

PT Napindo Media Ashatama.

Lugar:

Jakarta Convention Center. Jakarta (Indonesia).

Contacto:

<https://indorenergy.com>



Generamos **actitud verde** y **ahorro** para tu bolsillo

En la senda de nuestro **compromiso hacia la sostenibilidad y la concienciación social** con el medio ambiente, situamos al cliente como protagonista en esta transformación, abogando por **energías limpias y respetuosas** que ayudan a frenar el cambio climático.

LUZ | GAS | MANTENIMIENTOS | SOLUCIONES DE EFICIENCIA

aldro
energía

El mejor
SERVICIO
DE ATENCIÓN
AL CLIENTE
DEL AÑO
2021

El sector pide que se aprueben los sistemas para certificar la sostenibilidad de la biomasa

La Comisión Europea aún no ha validado los mecanismos voluntarios para que las plantas europeas de biomasa sólida y biogás cumplan las nuevas exigencias de la Directiva de Renovables en materia de sostenibilidad

Concha Raso. Fotos: iStock

El sector de la bioenergía en España vive un momento de incertidumbre. La Directiva refundida sobre Energías Renovables de diciembre de 2018 (RED II, por sus siglas en inglés), introduce nuevas exigencias en materia de sostenibilidad que afectan tanto a la biomasa como al biogás.

A partir del 1 de julio, la biomasa sólida que se utiliza para producir electricidad, calefacción y refrigeración o combustibles en plantas con una potencia térmica igual o mayor a 20 MW, así como el biogás que se emplee en plantas con una potencia térmica igual o superior a 2 MW, deberán cumplir criterios obligatorios de sostenibilidad y de reducción de las emisiones de gases de efecto invernadero (GEI).

Para garantizar que esos criterios se cumplen, la Directiva de Renovables exige que exista un esquema de certificación -voluntario o nacional- que tendrá que ser aprobado previamente por la Comisión Europea, y que todos los Estados miembros deberán utilizar.

La cuestión es que el próximo 30 de junio la Directiva tiene que estar transpuesta en todos los Estados miembros y, a día de hoy, "Bruselas aún no ha

validado ninguno de los tres mecanismos voluntarios -SURE, ISCC y SBP- que se han presentado para poder certificar esa biomasa", explica a *elEconomista Energía* Margarita de Gregorio, directora de Appa Biomasa y coordinadora de Bioplat.

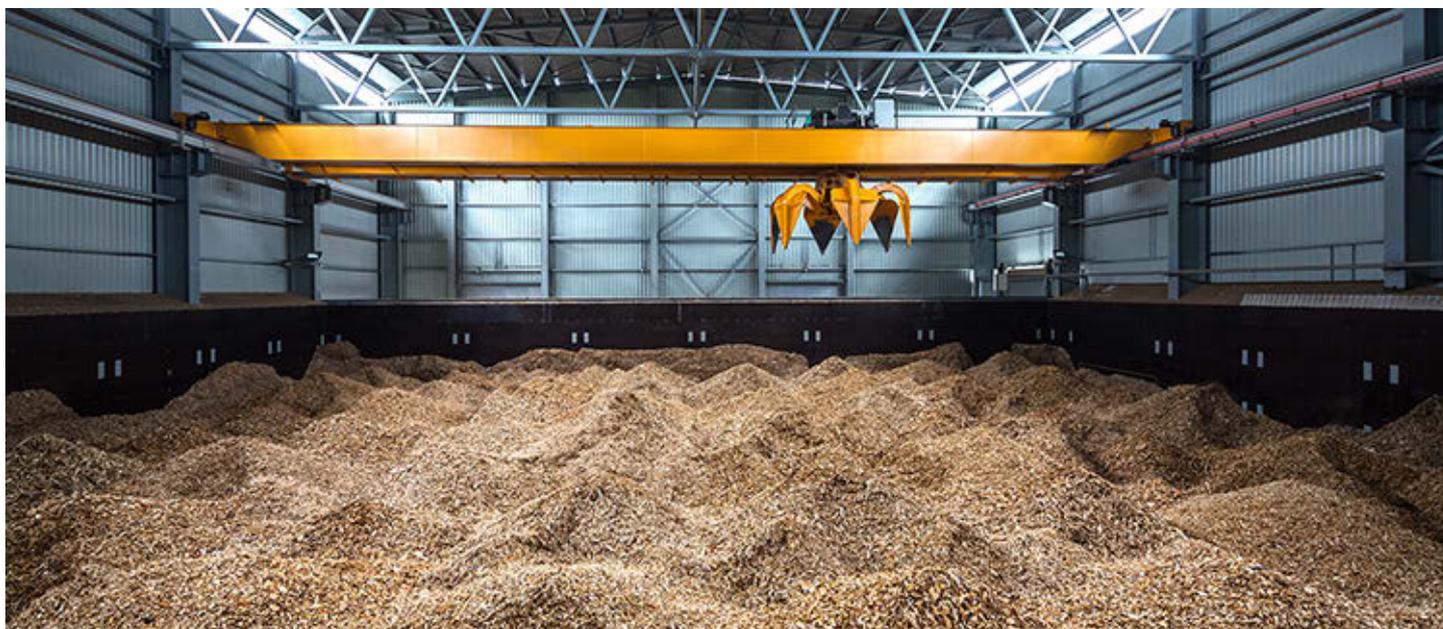
"Esta situación -añade de Gregorio- podría crear un problema muy importante para el sector en nues-

Si no se pudiera certificar la biomasa, los productores no podrían cobrar su retribución

tro país, porque si no se pudiera certificar la biomasa a partir de esa fecha, los productores no podrían percibir su retribución por producción de electricidad, es decir, se tendría que detener el mecanismo de percepción de retribución y, por otro lado, toda la energía que se generara con esa biomasa que no se ha podido certificar y que es sostenible, no computaría al cumplimiento de los objetivos de renovables en España".

Pellets.





Almacenamiento de astillas de madera.

Al sector no le preocupa que la biomasa forestal y agrícola que se utiliza en España no sea sostenible, "porque no tenemos ninguna duda de que lo es y, además, podemos demostrarlo", afirma de Gregorio, lo que sí les preocupa es que existan los instrumentos que permitan este *compliance*.

Peticiones del sector

A este respecto, el sector ha pedido, por un lado, que el Real Decreto de transposición, sobre el que el Ministerio trabaja a contrarreloj, incluya la creación de un esquema nacional de certificación de biomasa que recoja las particularidades del sector español de la biomasa, "ya que nuestro modelo de negocio y las biomasa que utilizamos en España -señala la directora de Appa Biomasa- no tienen nada que ver con el modelo de negocio y las biomasa que se emplean en los países del norte de Europa. En España las plantas no solo consumen biomasa forestal, sino también agrícola -restos de podas, de cultivos y de industrias agroalimentarias-, las instalaciones son de mucho menor tamaño y más diseminadas en el territorio".

Por otro lado, también han pedido que se les garantice que van a tener tiempo suficiente para hacer esa certificación, "o bien con un esquema nacional, que el Ministerio ya nos ha adelantado que no podrá ser actualmente, o con esquemas voluntarios hasta que estos sean funcionales una vez los apruebe la Comisión" afirma de Gregorio.

La directora de Appa Biomasa entiende que las empresas certificadoras y auditores encargados de hacer estas certificaciones necesitarán unos plazos para poder acreditarse en los esquemas voluntarios y formarse a partir del momento en que se aprue-

ben dichos esquemas y que, por tanto, hasta un tiempo después no estarán 100% operativos en todas las regiones de España.

Y es que la situación en la que la Comisión está poniendo al sector europeo de la biomasa al no haber aprobado todavía esos esquemas es muy complicada, de manera que son los propios Gobiernos de los Estados miembros los que están valorando la posibilidad de establecer calendarios con hitos para que el sector pueda certificar, progresivamente,

España consume biomasa en una proporción de un 60% forestal y un 40% agrícola

a medida que los esquemas sean aprobados y sean plenamente funcionales para los operadores del sector de la biomasa.

Transición energética en Europa

Desde Appa Biomasa apuntan que los requerimientos de certificación de la Directiva de Renovables están pensados para los países del norte de Europa, donde centrales térmicas de miles de MW están sustituyendo carbón por biomasa, y no para los que integran la zona sur del Continente, donde la valorización de biomasa está adecuada a la disponibilidad del recurso existente en cada territorio.

Estos países, para llevar a cabo su transición energética y garantizar el suministro de energía a su población, necesitan importar miles de mi-





Estufa de pellets.

liones de toneladas de biomasa (madera peletizada) de otros países, fundamentalmente del Norte de América (EEUU y Canadá) y de Asia, lo que ha impulsado que en la RED II se hayan incluido varios artículos con requerimientos mucho más estrictos para la biomasa sólida que se utiliza para generación térmica y eléctrica, y también para el biogás, pues resulta esencial garantizar que esta biomasa importada -fundamentalmente de origen forestal- es sostenible.

“Estas plantas no tienen nada que ver con las que tenemos en España”, afirma de Gregorio. Las plantas más grandes de biomasa que tenemos en el país son las de 50 MW de Ence, Greenalia y Forestalia, fruto de la subasta de 2016, porque hasta la fecha, salvo alguna excepción, el resto de plantas de biomasa españolas estaban entre los 15 MW y 25 MW, y muy distribuidas por el territorio nacional.

España consume biomasa en una proporción de un 60% forestal y un 40% agrícola, apuntan desde Appa Biomasa, mientras que en el norte de Europa y otras zonas del Continente no se valoriza biomasa agrícola. “La biomasa agrícola que se consume en España son restos de podas y cosechas que vienen de cultivos en sí mismos sostenibles, al estar regidos por la PAC. Para que un agricultor obtenga la subvención de la PAC, ha tenido que cumplir numerosos y exigentes requerimientos previos, para garantizar la protección de suelos, de aguas subterráneas, de especies de flora y fauna, además de conservación de hábitats”, explican.

Lo mismo sucede con la biomasa forestal. “Para obtenerla, las Comunidades Autónomas tienen que ha-

ber aprobado un permiso de corta y ese permiso está basado en que la operación silvícola que se va a efectuar cumple con la Ley de Montes, la Ley de Patrimonio Natural y Biodiversidad, además de con los numerosos decretos y leyes forestales que hay en las CCAA, aún más estrictos que las leyes básicas nacionales; es decir, que intrínsecamente esos requerimientos de la sostenibilidad de la Directiva ya están incluidos en las leyes nacionales y autonómicas.

“Sabemos que nuestras biomásas cumplen con los requerimientos de la Directiva y tenemos forma de demostrarlo, tanto para biomasa agrícola como para biomasa forestal. Solo necesitamos contar con los esquemas de certificación que nos permitan hacerlo en tiempo y forma”, comentan desde Appa Biomasa.



Instaladas 50.000 estufas y calderas de biomasa en 2020

En 2020 se instalaron en España 49.589 estufas y calderas de biomasa de hasta 50 kW de potencia, según datos del Observatorio de la Biomasa de AVEBIOM. Con esta aportación, el parque nacional de equipos de calefacción alimentados con biocombustibles sólidos se sitúa en 403.618 unidades. De estos, el 98% están ubicados en viviendas independientes. Solo el parón de la actividad comercial e instaladora durante el segundo trimestre del año ha impedido que el pasado año se superasen las ventas de años anteriores. Por otro lado, la potencia total instalada de equipos industriales de biomasa en el país se situó en 7.502 MW, es decir, 402 MW más que el año anterior. Esta potencia garantizó la producción de una cantidad de energía equivalente al consumo de 1.536 millones de litros de gasóleo.

Member of
**Dow Jones
Sustainability Indices**
Powered by the S&P Global CSA

edp

UN MUNDO MÁS VERDE COMIENZA EN LAS PERSONAS

13 años consecutivos a la cabeza de las empresas
más sostenibles del mundo

EDP es la empresa portuguesa que desde hace más años forma parte de los índices de sostenibilidad del Dow Jones. El reconocimiento natural de aquellos que están en el camino correcto hacia un planeta más sostenible que queremos preservar para las generaciones venideras. Porque el futuro de la humanidad depende cada vez más de lo que hagamos ahora.

in @

ESPANA.EDP.COM



Fernando Soto
Director general de AEGE

Energía competitiva, la condición sine qua non

Reconocer un problema es el primer paso para solucionarlo, pero si se queda en eso, el reconocimiento resulta inservible. El Estatuto para el Consumidor Electrointensivo reconoce el grave problema de la industria básica, pero poco más. No conlleva medidas que solucionen la desventaja competitiva que les supone a los industriales electrointensivos pagar más del doble que sus homólogos franceses y más de 30 €/MWh que sus homólogos alemanes, competidores directos.

Seguimos casi igual, porque las medidas realmente efectivas se quedaron en el tintero -medidas que propuso AEGE, pero que no llegaron al BOE- y que son precisamente las que disfrutan desde hace tiempo nuestros competidores, que la Unión Europea permite y que reducirían en parte ese, permitánme, vergonzoso diferencial.

A nuestras industrias asociadas en AEGE, la electricidad les supone entre un 10% y un 50% de sus costes productivos, incluso en algunos casos hasta el 60%, así que entenderán los lectores que cualquier subida en dichos costes como las que desgraciadamente se están produciendo en las últimas semanas, meses ya, con la descontrolada subida del CO₂, supone todo un golpe a nuestra competitividad.

Si esto lo unimos a ese incremento estructural de precio eléctrico frente a la competencia de Alemania y Francia, donde un consumidor industrial tiene ya de salida una ventaja de más de 20 euros/MWh con respecto a España, la foto es una desventaja estructural para los españoles que se debe al diferencial de costes regulados, tasas, impuestos y compensaciones frente a los de estos países competidores.

Para solucionar este ya "pertinaz" problema se necesita voluntad para hacerlo y para ello sería preciso emular las normativas de Alemania y Francia adaptándolas a nuestra situación.

Si en esos países ha sido posible implantar esas medidas con el plácet de la Comisión Europea, aquí debe serlo igualmente. Me refiero a la compensación de los peajes de transporte eléctricos y la de los cargos de financiación de las renovables que se pagan indirectamente vía fiscal, Ley 15/2012 de medidas fiscales para la sostenibilidad energética.



Somos industria básica, empresas globales que se ven afectadas por una desventaja que lastra enormemente nuestra competitividad en los mercados exteriores, empresas que ahora, además de este efecto estructural, sufrimos también el impacto de la desenfadada alza de precios en el mercado.

Nuestros presupuestos para 2021 se hicieron en base a 25 euros/MWh menores que lo que ahora estamos viendo con el CO2 a más de 50 euros/Tm y conviviendo con precios eléctricos finales de unos 84 euros/MWh, los más caros de los últimos 20 años.

Es cierto que el precio del CO2 está repercutiendo en toda Europa, pero aquí esa escalada se ve agravada por una insuficiente compensación del CO2 indirecto y por el IVPEE, un 7% a la producción.

Nuestra desventaja competitiva se cifra actualmente en una diferencia de costes con el exterior de unos 1.000 millones al año. A la compensación del CO2 indirecto, que esperamos alcance la cuantía máxima permitida, recientemente el Gobierno ha anunciado una ayuda de compensación de cargos de renovables de 91 millones. Haciendo la cuenta, el déficit sigue siendo de 700 millones, lo que reduce enormemente nuestra capacidad para invertir en descarbonización.



Tenemos ya una Ley de Cambio Climático; sin embargo, no hemos avanzado nada en lograr que la descarbonización pueda hacerse con un precio de la energía competitivo. La ley no incluye mecanismos que den certeza a una industria que depende del factor energético.

Nuestra desventaja competitiva se cifra en una diferencia de costes con el exterior de unos 1.000 millones al año

La transición ecológica tiene que ser una oportunidad para crear más industria, pero nuestras industrias no pueden avanzar sin un precio eléctrico competitivo.

Tenemos una Ley del Clima aprobada, pero vemos el precio del CO2 en loca escalada y desorbitado. Ahora es el momento para que el Gobierno autorice la compensación máxima del CO2 indirecto del ejercicio de 2020, unos 220 millones de euros frente a los 79 aprobados hasta la fecha. La transición energética y ecológica será difícil de lograr si la industria no tiene certidumbre para disponer de esos fondos.

Desde AEGE reiteramos la necesidad de realizar una transición ordenada, acompañada con los tiempos de la industria y en la que se garantice un precio eléctrico estable y competitivo.

En nuestro país la industria no tiene recambio, necesitamos con urgencia una industria fuerte y competitiva que ocupe, por fin, ese 20% del PIB que garantizaría al país empleo y futuro.

Aprovechemos la oportunidad que supone la transición ecológica, optimizamos las inversiones del plan de recuperación y apostemos por una industria más fuerte y competitiva.



Acuerdo

Acuerdo entre Bankinter y AeH2 para financiar proyectos de hidrógeno



Bankinter y la Asociación Española del Hidrógeno (AeH2) han suscrito un acuerdo de colaboración por el cual las empresas asociadas podrán acceder a financiación para proyectos relacionados con la producción, comercialización o distribución del hidrógeno como vector energético, por un importe global de hasta 100 millones de euros. El convenio, firmado por José Javier Brey, presidente de la AeH2, e Ignacio Lozano, director de la Organización Madrid Oeste de

Bankinter, permitirá que las empresas asociadas puedan acceder a líneas de crédito a largo plazo, a la financiación de las necesidades de circulante y a una amplia gama de productos y servicios financieros en condiciones preferentes. El acuerdo favorece, asimismo, el asesoramiento en materia de internacionalización de las compañías, ámbito en el que Bankinter es referente sectorial, servicios de banca de inversión o transaccionalidad en cobros y pagos.

Solar

Ibox Energy construye cinco nuevas plantas FV en España



Ibox Energy ha comenzado la construcción de cinco plantas solares fotovoltaicas en las Comunidades Autónomas de Extremadura, Andalucía y Castilla-La Mancha. Concretamente, las nuevas instalaciones se ubican en Hornachos y Olivenza (Badajoz); Cantillana (Sevilla); Palma del Condado (Huelva) y Puertollano (Ciudad Real). Las cinco plantas suman una potencia conjunta de 56 MWp, serán capaces de generar 106,17 GWh año de energía -sufi-

cientes para satisfacer las necesidades de electricidad de 26.000 hogares- y evitarán la emisión a la atmósfera de 28.220 toneladas de CO2. La inversión será de unos 30 millones de euros y se crearán alrededor de 250 puestos de trabajo. Ibox Energy venderá la energía generada por estas instalaciones a través de contratos de venta de energía a largo plazo suscritos con importantes comercializadoras de electricidad.

Plataforma

Ampere Energy lanza una plataforma para comunidades energéticas



Ampere Energy ha desarrollado Ampere COMMUNITIES, la primera plataforma de servicios energéticos para la gestión de comunidades energéticas locales, que ofrece una solución para que comercializadoras y cooperativas energéticas puedan poner en marcha y gestionar modelos de energía basados en fuentes renovables y sostenibles. A través de AMPGY Community, la plataforma constituye una comunidad virtual en la que se promueve la conectividad de los siste-

mas y se potencia el uso compartido de instalaciones FV. Incluye también un *Marketplace* Solar para la configuración y adquisición de instalaciones de autoconsumo y pone a disposición de las comercializadoras un *software* virtual que permite la agregación de recursos distribuidos y su participación en mercados auxiliares. Las instalaciones se amortizan en periodos de entre 5 y 8 años, pudiendo llegar a generar ahorros de hasta el 90% en consumo eléctrico.

Evento

Jornada de Funseam sobre soluciones innovadoras en energía



Durante la celebración de la segunda sesión del Ciclo *Innovación y desarrollo al servicio de la transición energética* organizado por Funseam, empresas como Red Eléctrica, Endesa y EDPR han dado a conocer sus proyectos para la transformación y flexibilización del sistema energético.

Durante la Mesa Redonda, moderada por el subdirector de *elEconomista*, Rubén Esteller, se ha evi-

denciado la necesidad de avanzar en el desarrollo de sistemas de almacenamiento, que aportan flexibilidad al sistema. Las empresas están adaptando todos sus programas con proyectos de innovación abierta, colaborando con nuevos actores y trabajando en modelos híbridos en ámbitos como la inteligencia artificial, las plataformas digitales, los modelos de previsión energética y la planificación de la red.

Alianza

Iberdrola y GS Energy se unen en proyectos renovables en Asia

Iberdrola acelera su apuesta por las renovables en Asia Pacífico con la firma de un MoU (*Memorandum of Understanding*) con la energética GS Energy para el desarrollo conjunto de proyectos en Corea del Sur y otras regiones asiáticas. El acuerdo ha sido suscrito en el marco de la Cumbre Empresarial España-Corea, por Xabier Viteri, director de Renovables de Iberdrola, y el CEO de GS Energy, Huh Yongsoo, en presencia del ministro de Comercio,

Industria y Energía de Corea del Sur, Moon Sungwook, y la ministra de Industria, Comercio y Turismo, Reyes Maroto.

La alianza entre ambas compañías propiciará la suma de capacidades de dos líderes globales en la búsqueda y promoción de proyectos renovables, tanto parques eólicos -terrestres y marinos- como plantas fotovoltaicas.

Termosolar

Acciona inaugura la planta termosolar Cerro Dominador en Chile

El pasado 8 de junio se inauguró oficialmente la planta termosolar de Cerro Dominador, construida por un consorcio liderado por Acciona, junto a Abengoa como constructor y socio tecnológico, para la compañía EIG Global Energy Partners en la localidad chilena de María Elena, en el desierto de Atacama (región de Antofagasta), una de las zonas con mayor radiación solar del mundo. El proyecto se suma a la planta fotovoltaica de 100 MW ya en operación.

La planta termosolar tiene una capacidad de almacenamiento térmico en sales fundidas de 17,5 horas y es capaz de generar energía limpia de forma gestionable durante 24 horas. El campo solar, de más de 700 hectáreas, cuenta con 10.600 heliostatos que dirigen la radiación solar a un receptor ubicado a 252 metros de altura. Se estima que la planta ahorrará a la atmósfera la emisión de más de 400.000 toneladas de CO2 al año.

OPA

EQT lanza una OPA sobre Solarpack por más de 880 millones

EQT Fund Management, a través de Veleta BidCo S.à r.l, ha presentado una oferta pública de adquisición (OPA) voluntaria (o amistosa) sobre todo el capital de la fotovoltaica Solarpack por un total de 881 millones de euros. La oferta es de 26,5 euros por cada acción de la española. La oferta ya cuenta con el *visto bueno* de algunos accionistas de referencia de la compañía de energía solar. Se trata de Beraunberri (sociedad de José María Galíndez Zubiría, cofunda-

dor y vicepresidente de Solarpack, y su mujer), BURGEST 2007 (sociedad de Pablo Burgos Galindo, cofundador de la compañía y consejero delegado) y Landa LLC (controlada por Antonio Galíndez Zubiría) que, en conjunto, representan más de la mitad del capital de Solarpack (el 50,957%). Álvaro Ybarra, presidente ejecutivo de Onchena, sociedad que gestiona el patrimonio de la familia Ybarra Careaga, ha considerado que la propuesta de EQT es "atractiva".

Expansión

BayWa r.e. se asocia con la irlandesa Regen Power

BayWa r.e. ha anunciado una nueva asociación con la empresa irlandesa de energía renovable Rengen Power. Esta alianza marca el progreso adicional del negocio de proyectos de BayWa r.e. en Irlanda y apuntala su misión de mejorar la energía renovable para un futuro más sostenible. Las dos empresas se han marcado como objetivo desarrollar y entregar 350 MW de capacidad eólica durante los próximos tres años y están destinados a desempeñar un

papel importante en el desarrollo de parques eólicos en este país. La asociación con Rengen Power llevará la cartera de proyectos actual de BayWa r.e. en Irlanda a 600 MW. Esto proporcionará proyectos sin subsidios para respaldar los objetivos del gobierno irlandés del 70% en renovables en 2030. En el Reino Unido e Irlanda, la compañía opera más de 2,3 GW de proyectos eólicos y solares combinados con un equipo de 115 personas.



Ignacio Araluce
 Presidente de Foro de la Industria Nuclear Española

¿Por qué no dejan que las nucleares contribuyan a la transición energética?

Si todos estamos de acuerdo en el cambio de modelo energético y hay un consenso claro de que nuestro país debe acelerar el paso hacia las energías renovables, ¿por qué impedir que las tecnologías que lo garantizan ayuden a lograrlo? La energía nuclear es un elemento básico en el camino que va desde nuestra situación actual hasta el punto de llegada que han marcado las autoridades nacionales y europeas: una economía libre de CO₂. Y ese es el espíritu del acuerdo entre las compañías propietarias y la Empresa Nacional de Residuos Radiactivos (Enresa) para una retirada ordenada de la electricidad procedente de centrales nucleares. Es un pacto que todos hemos asumido y que dota de realismo a esa senda de descarbonización en la que la energía nuclear es la principal contribuidora.

Analizando la producción del parque nuclear español en 2020, vemos que más de una tercera parte de la electricidad libre de emisiones generada en España procede de centrales nucleares. Eliminar de la ecuación esta fuente hace imposible cumplir los objetivos a los que nos hemos comprometido con nuestros socios europeos.

Por ello, la industria nuclear ve con perplejidad y asombro la nueva propuesta del Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico que va justo en la dirección opuesta a dos prioridades: la descarbonización con garantías y la competitividad de nuestras empresas en la recuperación económica. Cargar contra la retribución de la energía nuclear es injusto y contradictorio con los objetivos que se dice perseguir. Abordar un problema coyuntural -la subida puntual de los precios del mercado mayorista- con soluciones de tipo estructural es un error que, además, no soluciona el problema de fondo: los ciudadanos no pagarán menos por la electricidad y, por el contrario, se abocará a un sector estratégico en la transición energética a desaparecer de forma prematura.

Que las centrales nucleares no están amortizadas es un hecho conocido. Un reciente estudio de PwC para Foro Nuclear lo pone de manifiesto. Esta afirmación se apoya en dos argumentos: las inversiones para el mantenimiento de los estándares de seguridad y el inmovilizado pendiente de amortizar.

Seguridad y modernización

El mantenimiento de los estándares de seguridad de nuestras plantas requiere un es-



fuerzo inversor que el estudio señala en más de 3.000 millones de euros en los últimos diez años. Este esfuerzo se ha dirigido a mejorar la seguridad física de las plantas, modernizar equipos y sistemas, preparar a las centrales para continuar operando, gestionar de forma segura los residuos radiactivos, mejorar la cualificación profesional de los técnicos, minimizar el impacto ambiental y cumplir los requerimientos de las autoridades reguladoras, por ejemplo, en la implementación de las lecciones aprendidas tras Fukushima.

La afirmación de que la amortización de las centrales nucleares no está concluida no es gratuita. Como puede comprobarse en libros, el inmovilizado neto pendiente de amortizar en la actualidad supera los 5.500 millones de euros. Además, existen planes de inversión comprometidos desde ahora hasta el final de su funcionamiento que ascienden a unos 3.000 millones de euros, cuyo objetivo es mantener las plantas en óptimas condiciones técnicas y de seguridad.

Una fiscalidad asfixiante

Por otro lado, la industria nuclear está sometida a una creciente y voraz presión fiscal que hace que las centrales nucleares paguen una cantidad ingente de impuestos: por la electricidad que producen, por los residuos que generan o por las supuestas implicaciones medioambientales de su actividad. Desde enero de 2020 se han establecido nuevos impuestos autonómicos y la tasa que financia el fondo para la gestión de los residuos radiactivos y el desmantelamiento futuro de las centrales se ha incrementado cerca de un 20%. Además, se ha extendido a todas las unidades la tasa que financia el servicio de respuesta prestado por las Fuerzas y Cuerpos de Seguridad del Estado.



Cargar contra la retribución de la energía nuclear es contradictorio con los objetivos que se dice perseguir

El resultado final es que desde el año 2005 y hasta 2021 los tributos que soportan las centrales nucleares se han incrementado en cerca de 20 euros/MWh. Este incremento representó el 60% de los ingresos en el ejercicio 2020.

Un escenario letal

La suma de mayores inversiones, mayor voracidad fiscal y precios del mercado eléctrico a la baja da como resultado unas pérdidas insostenibles para el sector. Según el informe de PwC mencionado, en 2020 las centrales nucleares tuvieron un flujo de caja negativo de unos 500 millones de euros y unas pérdidas superiores a los 1.000 millones de euros. Si el anteproyecto de Ley enviado al Congreso hubiera estado vigente, el flujo de caja negativo se habría incrementado de manera muy significativa, ya que el precio de los derechos de emisión de CO2 se hallaba en un promedio de 25 euros/tonelada.

La industria nuclear, que representa la primera fuente de generación eléctrica del país, viene solicitando reiterada e insistentemente una revisión de la elevadísima fiscalidad que soportan las centrales nucleares. También demandamos una retribución ajustada, pero razonable, que haga viable una tecnología que es indispensable para la descarbonización de la generación de electricidad contemplada en el Plan Nacional Integrado de Energía y Clima 2021-2030 (PNIEC). El anteproyecto de Ley va en sentido contrario y aboca al cierre anticipado de nuestras plantas.

Como sector, como industria, debemos rechazar con firmeza las cargas inesperadas y sobrenadas que quiere aplicar el Gobierno sobre las instalaciones nucleares, ya que se basan en el falso argumento de que reciben beneficios caídos del cielo y que ya están amortizadas. Con las cifras en la mano, esto no es cierto.

La electricidad es un elemento básico de nuestra sociedad y la sostenibilidad es un objetivo en el que todos estamos comprometidos. Seguimos apostando por el diálogo y el acuerdo que tan buenos resultados han dado en el pasado reciente. Pero con la misma claridad y determinación reclamamos al Gobierno igualdad de trato, coherencia, seguridad jurídica y certidumbre para poder abordar de forma conjunta y pactada los retos energéticos a los que nos enfrentamos. La energía nuclear es una parte importante de la solución y no, como se quiere presentar, un incómodo problema.



Imagen de la explotación minera en 2004. eE

Naturgy convierte la central de carbón de Meirama en un gran lago artificial

Naturgy ha finalizado una de las mayores actuaciones de rehabilitación medioambiental realizadas en España. La compañía ha transformado la antigua mina de lignito de Meirama (A Coruña) en un lago artificial de más de dos kilómetros de longitud y 200 metros de profundidad. En sus terrenos, ha plantado más de 450.000 árboles

Concha Raso

La creación del Lago Meirama en el valle de As Encobras, situado en el ayuntamiento coruñés de Cerceda, es una de las mayores actuaciones de rehabilitación medioambiental realizadas hasta la fecha en España. Este lago, de 147 hectómetros cúbicos de volumen y una profundidad de 205 metros, esconde en su interior una antigua mina de lignito, mineral utilizado en la central térmica de Meirama, propiedad de Naturgy, y ubicada en un área anexa a la mina.

La explotación de la mina de Meirama se inició en 1980 y concluyó en 2008, tras haber suministrado 94 millones de toneladas de lignito a la central térmica de Meirama, que dejó de operar definitivamente el 30 de junio de 2020, tras 40 años de actividad, debido a la entrada en vigor de la Directiva 2010/75/UE, normativa ambiental que endurece los límites de emisiones industriales.

La rehabilitación ambiental de la antigua mina de lignito a cielo abierto en un lago artificial, llevada



El lago conserva algunos elementos que recuerdan su pasado minero. eE

a cabo por la energética que preside Francisco Reynés, ha generado un gran espacio protegido de biodiversidad que supondrá un impulso al desarrollo económico, turístico y ambiental de la zona. La culminación de este proyecto, al que la compañía cataloga como un claro ejemplo de una explotación sostenible de los recursos naturales, supone la materialización del compromiso de la energética con la sociedad y con la preservación del medio ambiente.

El compromiso medioambiental de Naturgy para la rehabilitación de los terrenos viene del año 1985, cuando se presenta el primer plan de restauración de la explotación minera que integra la gestión ambiental dentro de la operación minera.

Rehabilitación ambiental

El proyecto de transformación, que ha contado con una inversión de 60 millones de euros, ha consistido en la creación de un gran lago de 2,2 kilómetros de longitud y 1 kilómetro de ancho (171 hectáreas)

en el antiguo hueco de la mina, junto con la reforestación de los terrenos y de los depósitos de estériles de mina. Concretamente, la reforestación de los terrenos de la antigua explotación minera por parte de la compañía, ha convertido la zona en un pulmón verde y un sumidero de CO₂, gracias a la plantación de más de 450.000 árboles.

El proyecto de transformación ha contado con una inversión de 60 millones de euros

La transferencia del Lago de Meirama al Dominio Público Hidráulico, ha permitido que, desde finales de mayo, tanto los vecinos de Cerceda como todos los gallegos que así lo deseen, puedan disfrutar de un nuevo espacio natural de libre acceso de 230 hectáreas, que incluye el lago artificial y su playa, así como las márgenes del entorno. La energética



Lago de Meirama en la actualidad. P. Candamio

ha acondicionado los accesos desde la senda del río Barcés, en la zona del aliviadero del lago, con un paseo perimetral de 6,5 kilómetros.

El Lago Meirama también se ha convertido en el primer lago artificial del mundo que puede ser usado como reservorio de agua para una gran población, sin necesidad de llevar a cabo un tratamiento intensivo previo.

Se han identificado un total de 862 especies animales y vegetales

Fue en septiembre de 2013 cuando Augas de Galicia autorizó el proyecto de regulación del lago minero para su aprovechamiento como reservorio de agua para el municipio de A Coruña y su comarca, con el objetivo de reforzar el sistema de abastecimiento de esta zona con un volumen adicional aproximado de 24 hectómetros cúbicos.

Asimismo, en colaboración con el Grupo Ingeniería del Agua y del Medio Ambiente (Universidad de A Coruña) Naturgy ha llevado a cabo, desde el inicio del llenado del lago, un estricto control de la calidad de las aguas, con un registro de más de 600.000 datos.

El Lago Meirama también se ha convertido en un

espacio privilegiado de biodiversidad. El exhaustivo inventario zoológico y botánico llevado a cabo por el equipo de especialistas de la Estación de Hidrobiología do Encoro do Con, de la Universidad de Santiago de Compostela, ha identificado un total de 862 especies animales y vegetales -algas, hongos, helechos, insectos, plantas superiores, anfibios, reptiles, aves, mamíferos, etc.-, de las que el 5% son endémicas y con especial valor de conservación. Todas las especies animales, y buena parte de las vegetales, han repoblado la zona de forma natural, sin que haya mediado la acción humana.

Una de las especies animales que habitan en el Lago. eE





Líderes mundiales en gestión del riesgo en el sector de la energía

Descubre el futuro de la energía
con la garantía de Axpo.

axpo.es

Bp pulse, la red de carga ultrarrápida para descarbonizar las carreteras

Con bp pulse, los vehículos eléctricos pueden recorrer hasta 160 kilómetros con una carga de solo 10 minutos. La energética espera tener 70.000 cargadores instalados en 2030

elEconomista Energía. Foto: R. Davies

En aras de avanzar hacia una movilidad cada vez más sostenible, la multinacional energética bp ha decidido apostar firmemente por la democratización del vehículo eléctrico consolidando, para ello, la red de cargadores 'bp pulse', que se extiende por todo el mundo y se encuentra en una fase de rápida expansión.

Gracias a la capacidad de carga ultrarrápida de la red de bp pulse (>150 kW), la compañía consigue derribar una de las principales barreras con las que se topan los conductores a la hora de optar por los vehículos eléctricos: su autonomía. Con la tecnología de bp, éstos pueden recorrer hasta 160 kilómetros con una carga de tan solo 10 minutos. La compañía integrada de energía, ya cuenta con un total de 10.100 puntos de recarga ultrarrápida repartidos por todo el planeta, habiendo instalado solo durante 2020 un total de 2.600 y aspirando a superar los 70.000 para 2030.

En su camino hacia la descarbonización de las carreteras, bp ha establecido numerosas alianzas con compañías y *partners* de todo el mundo que han contribuido al impulso de la movilidad eléctrica a nivel internacional. Entre ellas, destaca el acuerdo sellado el pasado año con la compañía Uber, con la que bp ha establecido alianzas en ciudades como Houston o Londres para fomentar una infraestructura local de recarga segura y asequible en ambas áreas urbanas.

En marzo pasado, bp llegaba a un acuerdo con Volkswagen para impulsar una red de recarga ultrarrápida en las estaciones de servicio de la compañía por todo el continente europeo, siendo España uno de los países estratégicos y prioritarios. Este marco de colaboración estratégica, que sitúa a bp como *partner* de recarga de los vehículos de la compañía alemana, pretende democratizar el uso de los vehículos eléctricos entre los conductores europeos.

En el continente asiático, concretamente en China, el operador DiDi es un *partner* esencial de bp en materia de movilidad eléctrica y la compañía ya cuenta con 1.400 cargadores en el país, aspirando a alcanzar 35.000 para 2030.



Ciente carga su coche en uno de los puntos de recarga de bp Pulse en UK.

Este mismo mes de junio, la compañía ha hecho pública la inauguración del primer punto de recarga ultrarrápida para flotas de vehículos corporativos. Situada en la céntrica arteria londinense de Park Lane, tiene la capacidad de alimentar simultáneamente hasta diez vehículos, ofreciendo a los conductores

Bp cuenta con un total de 10.100 puntos de recarga ultrarrápida repartidos por todo el planeta

una carga rápida, fiable y cómoda a medida que bp aumenta su red global de puntos de carga públicos. Tras esta inauguración, la compañía planea abrir cientos de puntos de recarga similares en ciudades de todo el Reino Unido y Europa para apoyar la transición de las empresas hacia la movilidad eléctrica.



Ahorra y protege tu empresa de las subidas de la factura de la luz con un PPA On-Site.

Beneficiate de una energía eléctrica limpia y barata con un precio fijo y visible a largo plazo, sin necesidad de acometer la inversión inicial ni asumir el coste de mantenimiento y operación de la instalación fotovoltaica.

A la finalización del PPA, pasas a ser propietario del activo desde 0€.



Inversión inicial
desde 0€.



Precio estable de la energía a largo plazo



Contrato de compraventa de energía a plazo definido



Mayor competitividad y sostenibilidad

No dudes en contactarnos:
cuanto antes apuestes por el autoconsumo o un PPA, antes vas a empezar a ahorrar

+34 919 917 147
info@opengy.com
www.opengy.com



**Andrés Jiménez y Ramón Gero**

Socio de Derecho Público y Regulatorio de Eversheds Sutherland y experto del Departamento de Sostenibilidad e Innovación Transversal de Eiffage Energía, respectivamente

Los puntos de recarga del vehículo eléctrico: novedades legislativas y consideraciones técnicas

La movilidad sostenible y el fomento del vehículo eléctrico constituyen uno de los vectores de la transición ecológica que España pretende recorrer en un periodo que sitúa su primer horizonte en 2030, en el que se prevé alcanzar un parque de vehículos eléctricos de 5 millones. Sin embargo, la generalización del vehículo eléctrico como medio de transporte exige, inexcusablemente, solucionar el problema de los puntos de recarga, entre otros. En los últimos meses se ha progresado muy intensamente en cuanto se refiere a la definición del marco legal en el que habrán de moverse los operadores de los puntos de recarga, al tiempo que se ha avanzado también en la determinación de las ayudas con las que podrán contar quienes se hallen interesados en desarrollar proyectos relacionados con la prestación de servicios de recarga del vehículo eléctrico.

Comenzando por las ayudas disponibles, debemos mencionar que el Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia incorpora un plan de incentivos a la instalación de puntos de recarga, a financiar con los fondos europeos Next Generation, dentro del apartado (componente en la terminología del Plan de Recuperación) dedicado a la movilidad sostenible. Por lo que se refiere al marco legal, hemos de recordar que la Ley del Sector Eléctrico ha sido modificada en 2020 con objeto de establecer las condiciones de autorización de las instalaciones de recarga. En ese mismo año, se ha dictado la Orden TMA/178/2020 sobre accesos a las instalaciones de recarga.

Asimismo, debemos citar las dos normas que, en el momento de escribir este artículo, se hallan en fase de aprobación. Se trata del proyecto de Real Decreto que regula la actividad de prestación de servicios de recarga de vehículos eléctricos, así como del proyecto de Orden que establece las obligaciones de información que los operadores del servicio de recarga habrán de remitir a las Comunidades Autónomas y al MITECO, a fin de mantener actualizada la relación de puntos de recarga disponibles. De las dos normas mencionadas, el Real Decreto tiene un especial interés en la medida en que clarifica quiénes pueden actuar como proveedores de servicios de recarga, ya sea como proveedor de puntos de recarga o como empresa proveedora de servicios de movilidad eléctrica. Asimismo, regula las modalidades contractuales y el conjunto de las obligaciones que han de cumplir los operadores y las empresas de servicios de movilidad.



Sin embargo, quizá la modificación más importante sea la que figura en la reciente Ley de Cambio Climático. Dicha Ley impone a los actuales titulares de estaciones de suministro de carburantes la obligación de implantar infraestructuras de recarga para el vehículo eléctrico, siempre que su volumen de ventas en 2019 hubiese alcanzado el umbral mínimo de 5 millones de litros. Las citadas infraestructuras habrán de disponer de una potencia, al menos, de 50 kW o 150 kW, atendiendo a su volumen de ventas, una vez superado el umbral mínimo. Y deberán hacerlo en un plazo que oscila entre 21 y 27 meses, a partir de la entrada en vigor de la Ley, salvo en el caso de quienes operen en la red estatal de carreteras en el que habrá que esperar hasta la publicación del Real Decreto al que hemos hecho referencia. Ello significa cubrir, aproximadamente, un 10% de la red de carreteras, lo que supone menos de 1.100 estaciones de servicio. Con ese número de instalaciones se podría asegurar el suministro de las vías de gran capacidad con puntos de recarga rápida cada 15 km, es decir una longitud de 17.228 km de los más de 160.000 km de carreteras que existen en toda España. Las obligaciones que impone la Ley se quedan muy lejos, además, de las previsiones del Plan de Recuperación que sitúa los objetivos de despliegue de puntos de recarga entre 80.000 y 110.000 para 2023. En este sentido, son dos las consideraciones que queremos hacer. Por un lado, conviene llamar la atención sobre el modo en que la iniciativa privada ha comenzado a movilizarse para implantar puntos de recarga en número muy superior al exigido por la Ley. Por otro, debemos referirnos a la capacidad de la red eléctrica para atender la demanda que supondría ese incremento en el número de vehículos eléctricos y puntos de recarga.



La iniciativa privada está implantando puntos de recarga en número muy superior al exigido por la Ley

Los planes y previsiones de las principales empresas del sector superan ampliamente el número de puntos de recarga a cuya instalación obliga la Ley. Iberdrola cuenta ya con 5.000 cargadores eléctricos en todo el país, de los cuales 400 son de recarga rápida operativos en carretera y autopistas, y apunta a 150.000 puntos de recarga en 2025, mientras que Endesa prevé instalar 100.000 puntos para 2023, de los cuales 8.500 serían públicos y abastecidos por electricidad renovable. Por su parte, Repsol dispone de una red de recarga de 1.700 puntos, todos ellos de 50 kW, aunque sólo 230 de ellos son públicos y únicamente 30 están ubicados en estaciones de servicio. Así, en los entornos urbanos, los puntos de recarga ya se han empezado a ubicar en zonas de gran concurrencia como aparcamientos públicos, centros comerciales, hoteles y vías públicas en lugares próximos a edificios de la Administración. Por otra parte, en la legislación aplicable se introduce la previsión de que el Código Técnico de la Edificación establecerá obligaciones relativas a la instalación de puntos de recarga de vehículos eléctricos en edificios de nueva construcción y en intervenciones en edificios existentes, lo que supondrá un impulso para la infraestructura de recarga en áreas urbanas.

Según Red Eléctrica, con las necesidades medias de movilidad actuales, cada millón de vehículos eléctricos requerirá 2.190 GWh de energía adicionales, valores inferiores al 1% del total de la demanda nacional de energía. Por tanto, el cumplimiento de los objetivos previstos para 2030 (5 millones de VE) supondrá un aumento inferior al 5% de la demanda energética actual. El sistema eléctrico español ya ha abordado anteriormente incrementos de demanda muy superiores a estos, con lo que la seguridad de suministro estaría garantizada.

El sistema de generación y transporte de energía eléctrica está, pues, preparado para este despliegue, aunque podrían ser necesarias inversiones en la red de distribución. La recarga inteligente del vehículo eléctrico, entendida como la posibilidad de programar la recarga, permite minimizar estas potenciales inversiones en infraestructura y posibilita un sistema eléctrico más eficiente y una mayor integración de las energías renovables. Las fórmulas de Smart Charging, ofrecen soluciones integradas en plataformas de gestión de alto nivel como BMS para edificios, permitiendo maximizar el uso de renovables en la recarga y minimizar la potencia instantánea demandada a la red. El impacto de esta demanda en la red de distribución se podrá minimizar además con una gestión óptima de la recarga y, puntualmente, con inversiones adicionales (aumento de sección de conductores, nuevos transformadores...), así como con instalaciones de generación renovable dedicadas, junto a sistemas de almacenamiento locales, que disminuyan la demanda directa de la red de estos sistemas.

Alianza

Aldro se une a Finetwork y ADT para ofrecer servicios de energía

Aldro Energía ha alcanzado un acuerdo estratégico con Finetwork y ADT en seguridad, telecomunicaciones y energía, a fin de ofrecer a todos sus clientes una oferta completa mediante la que podrán beneficiarse de los mejores precios en los productos y suministros para la vivienda, optando por un hogar conectado. A través de esta alianza, Finetwork venderá energía y alarmas a todos sus clientes desde los más de 400 puntos de venta que tiene en el

país y ADT comercializará la energía de Aldro a través de sus canales. Los clientes podrán obtener beneficios en los tres servicios, ya que disfrutarán de un 25% gratis en el consumo durante cuatro meses al contratar los suministros de luz y/o gas con Aldro Energía. ADT regala las dos primeras cuotas al contratar su alarma y Finetwork dará un terminal con la contratación de cualquiera de sus tarifas convergentes.

Autoconsumo

Aalto se alía con EDP para potenciar el ahorro energético de su bodega

Aalto, bodega asentada en la Ribera del Duero, ha alcanzado un acuerdo con la energética EDP para poner en marcha una planta fotovoltaica en sus instalaciones de Quintanilla de Arriba (Valladolid) en una apuesta firme por el ahorro energético y la sostenibilidad de su actividad.

La instalación, formada por más de 150 paneles solares que suman una potencia de 70 kWp, está si-

tuada en la cubierta de la bodega, gracias a la cual conseguirá un ahorro anual del 25% en su consumo eléctrico, evitando la emisión de 20 toneladas de CO2 a la atmósfera, un impacto positivo en la calidad del aire similar al que tendrían 1.500 nuevos árboles. Para la gestión de la planta, EDP ha puesto a disposición de Aalto una plataforma digital con la que pueden monitorizar la instalación en tiempo real, optimizando así su funcionamiento.

Nombramiento

Carlos Moyá, nuevo presidente de la Fundación Feníe Energía

El patronato de la Fundación Feníe Energía ha nombrado a Carlos Moyá como nuevo presidente de la Fundación. Moyá fue presidente de Feníe Energía hasta septiembre de 2020 y lleva vinculado a la misma desde el origen como socio fundador. Completan el órgano de gobierno de la Fundación cuatro patronos: Miguel Pastor, presidente de APIECO; Miguel A. Gómez, representando a la Federación FENIE; Miquel Puig, miembro de la Junta Directiva de

APEI; y Paula Román, directora general de Feníe Energía. El patronato, con el nuevo presidente a la cabeza, ha manifestado su intención de continuar la labor desarrollada, siguiendo la estrategia y directrices impulsadas por su anterior presidente y haciendo una clara apuesta para que, junto a FENIE, la Fundación contribuya a impulsar el papel de la empresa instaladora en la sociedad como protagonista principal de la transición energética.

Climatización

Grupo Lasser: soluciones de climatización para combatir el calor

Ha llegado el verano, las altas temperaturas y los usuarios se preparan para combatir el calor. Disponer de un sistema de climatización es esencial, pero siempre surgen dudas sobre la mejor opción a instalar: ¿aire acondicionado split o aire acondicionado por conductos?

Desde la división de Climatización de Grupo Lasser, especialista en la instalación, mantenimiento y re-

paración de sistemas de aire acondicionado/bomba de calor, señalan que no hay una mejor opción por encima de la otra.

La compañía afirma que los dos sistemas de climatización están dirigidos a un tipo de espacio diferente y, por tanto, decidir cuál es la opción más conveniente dependerá, en todo caso, de las necesidades y requisitos particulares de cada usuario.



CULTIVAMOS UN MUNDO MEJOR PARA TODOS

Porque somos líderes en gestión integral y responsable de superficies forestales, ayudamos a mitigar el cambio climático, a prevenir incendios, crear empleo rural y cuidar nuestros bosques.

Porque somos el primer productor de Europa de celulosa de eucalipto de la mayor calidad, necesaria para fabricar productos que hacen más fácil nuestra vida diaria.

Porque somos el primer productor de energía con biomasa de España, la mejor energía renovable.

Trabajamos con la naturaleza, por eso la sostenibilidad es una prioridad para Ence.





Casa con paneles solares.

Soluciones de autoconsumo para generar su propia energía

El despegue del autoconsumo está permitiendo nuevos modelos de generación y consumo y una mayor interacción con un cliente más conectado que demanda nuevas soluciones. En este especial, recogemos las propuestas en autoconsumo de una veintena de empresas dirigidas a todo tipo de sectores y clientes

Conha Raso. Fotos: iStock



Edificio de viviendas en California con paneles solares.

El autoconsumo está cogiendo carrerilla en España. En 2020 se instalaron en nuestro país 596 MW de nueva potencia fotovoltaica en este tipo de instalaciones, lo que supone un incremento del 30% con respecto a 2019, según datos de Unef, y las cifras van en aumento. La entrada en vigor de la nueva tarifa eléctrica el pasado 1 de junio, ha disparado el número de peticiones de este tipo de instalaciones. Según un estudio realizado por el energía independiente, compañía especializada en autoconsumo solar fotovoltaico del Grupo Galp, el autoconsumo se convierte en una oportunidad de minimizar los efectos de los nuevos tramos horarios, dado que la producción solar se concentra en los periodos más caros.

Según el documento, los usuarios del ámbito residencial que ya recurrían al autoconsumo van a verse beneficiados, ya que las horas con los precios más altos (hora punta) van a ser las horas centrales del día, permitiéndoles tener un retorno de la inversión más rápido al poder generar su propia energía en ese periodo de tiempo. En el caso de aquellos clientes que tuvieran contratada una tarifa 2.0 DHA (con discriminación horaria), sí pueden notar una ligera subida en su factura, pero el coste final no variará mucho con respecto a su anterior tarifa.

Los clientes de autoconsumo del sector empresarial e industrial también van a verse beneficiados, señala el estudio. Para las pymes con tarifa 3.0 A (restaurantes, tiendas, oficinas, etc.), el ahorro sería proporcionalmente superior al incremento de la tarifa, ya que los nuevos periodos de hora punta estarán más sincronizados con los periodos de pro-

ducción solar. Las grandes industrias, almacenes o fábricas (tarifas 6.1 A) que hacen uso del autoconsumo también van a verse beneficiadas.

El impulso del autoconsumo en España también vendrá de la mano de los 900 millones en ayudas, procedentes de los Fondos Europeos, que el Gobierno ha anunciado que destinará al autoconsumo y que, según Rafael Benjumea, presidente de Unef, permitirán el desarrollo de más de 3 GW, con más de 180.000 instalaciones nuevas en el país.

Las compañías energéticas son conscientes de la oportunidad que supone para ellas este nicho de negocio. Por eso, en los últimos años, han puesto en marcha soluciones innovadoras para que los clientes se conviertan en generadores de energía eléctrica para su propio consumo a través de la tecnología fotovoltaica. Se trata de soluciones integrales que ofrecen un servicio completo al cliente y con las que pretenden captar nuevos adeptos. En líneas generales los paquetes suelen incluir un análisis completo de la instalación, financiación, instalación de equipos, tramitación de permisos, asesoría, así como el mantenimiento y monitorización de la planta de manera remota, entre otros aspectos.

A continuación, mostramos por orden alfabético las herramientas que Aticpower, Aldro Energía, Axpo Iberia, Contigo Energía, Cox Energy, Cubierta Solar, EDP, Endesa, Enphase, Factorenergía, Fenie Energía, Iberdrola, Naturgy, Opengy, Powen, Remica, Repsol y Solarprofit han desarrollado para generación y consumo de FV, adaptadas a las necesidades de consumo y condiciones de sus clientes.

ATICPOWER

Máxima rentabilidad y un servicio personalizado al mejor precio

Aticpower tiene como misión que empresas y particulares generen su propia energía y que ahorren en la factura de la luz, protegiéndose ante futuras subidas de precio

elEconomista. Foto: eE

Aticpower, empresa instaladora de energías renovables y asesoramiento energético, dio sus primeros pasos como especialista en la instalación de paneles solares para el autoconsumo y para propiedades aisladas de la red ocupándose de todo: desde los estudios y presupuestos preliminares gratuitos y sin compromiso, hasta la ingeniería, obra y cualquier trámite administrativo-legal.

Sus clientes abarcan desde pequeñas a grandes empresas, propietarios agrícolas y viviendas, ofreciéndoles siempre, gracias a su estructura optimizada y especializada, las máximas calidades y el mejor precio.

Su *know-how*, fruto de contar con ingenieros y tecnologías con más de 10 años de experiencia y desarrollo, da lugar a un *expertise* diferencial en cuanto al dimensionamiento y optimizado de la instalación para que sus clientes obtengan la máxima rentabilidad y creación de valor.

Dicho *expertise* le permite dar servicios aún más adaptados a las necesidades de las empresas, con un asesoramiento personalizado y ofreciendo soluciones de mayor complejidad: desde instalaciones en azoteas, hasta la instalación de paneles en aparcamientos mediante marquesinas o huertos solares fotovoltaicos.

Aticpower ofrece, en caso de que el cliente no quiera aportar fondos, financiaciones como *renting* o *leasing* e, incluso, poner ellos mismos hasta el 100% del capital en calidad de co-inversores, involucrándose en el proyecto y dando certeza a sus clientes.

Además, la compañía cuenta con una división de consultoría energética con el objetivo de ofrecer asesoramiento, gestión y control de los costes energéticos junto con la optimización de eficiencia energética para empresas y particulares.

Con instalación fotovoltaica o sin ella, "a diferen-



Instalación de autoconsumo realizada por Aticpower.

cia de otras grandes energéticas tradicionales que sólo fomentan que te quedes con su comercializadora", señalan desde la compañía, Aticpower es capaz de comparar entre todas las tarifas y comercializadoras cuál es la que más le conviene al cliente, gracias a sus *softwares* y bases de datos profesionales, cerciorándose periódicamente ante posibles cambios que se produzcan en el mercado de que el usuario no pague de más, no tenga que estar pendiente y que este servicio no le suponga ningún coste.

ATICPOWER

Web: www.aticpower.com

Email: info@aticpower.com

ALDRO ENERGÍA

Más de 300 instalaciones gestionadas que suman cerca de 6 MW de potencia

La oferta de Aldro Energía va dirigida a clientes de todos los sectores, con tres tipos de producto para cada sector en función del número de módulos fotovoltaicos que se necesiten

elEconomista. Foto: eE

Aldro Energía tiene claro que la energía solar fotovoltaica, y el autoconsumo en particular, están cogiendo carrerilla en España. El número de instalaciones que cubren los tejados de empresas y hogares en el país aumenta por momentos y la compañía quiere estar en la primera línea de batalla.

En materia de autoconsumo, la oferta de la comercializadora cubre un amplio espectro de clientes de todo tipo de sectores: residencial, pymes, empresas, comunidades de propietarios y administraciones públicas.

La compañía cuenta con tres niveles de producto para cada sector en función del número de módulos fotovoltaicos que se necesiten, aunque también realiza proyectos personalizados adaptados a las necesidades de sus clientes. Asimismo, dispone de un producto específico con compensación de excedentes con una de las mejores ofertas del mercado en este concepto.

Aldro Energía brinda soluciones para autoconsumo en propiedad. Ofrece a sus clientes memoria técnica de diseño, gestión de licencia de obra municipal, suministro y montaje de paneles fotovoltaicos, inversor, sistemas de monitorización a medida, estructuras, materiales y protecciones eléctricas.

Con la calculadora Go2Solar, el usuario solo tiene que seleccionar el tipo de instalación, ubicar el tejado en el mapa, indicar la inclinación y material de la cubierta e incluir una factura reciente de su consumo eléctrico. Una vez hecho esto, el equipo de Aldro hace una valoración y envía la propuesta económica correspondiente vía email.

Aunque el coste de una instalación de autoconsumo y los ahorros obtenidos dependen de muchas variables, el precio medio de un autoconsumo para una vivienda unifamiliar está en el entorno de los 5.000 euros, mientras que para una pyme el coste puede rondar los 17.000 euros.



Instalación de autoconsumo realizada por Aldro Energía.

La compañía también gestiona la legalización completa de la instalación, así como la tramitación y el pago de excedentes de producción en la factura de sus clientes. Asimismo, Aldro Energía pone a disposición del cliente un servicio de mantenimiento preventivo y financiación del 100% de la operación.

A día de hoy, la compañía gestiona la energía de más de 300 instalaciones con una potencia total instalada de 5.700 kW. Además, tiene en propiedad un total de 1.000 kW de potencia instalada mediante modelos de PPA en instalaciones que suministran energía a clientes individuales.

ALDRO ENERGÍA

Web: www.aldroenergia.com

Email: eficiencia@aldroenergia.com

AXPO IBERIA

Soluciones personalizadas de autoconsumo para todo tipo de negocio

La compañía ha realizado cerca de 100 instalaciones individuales en España y Portugal, que suman una potencia agregada superior a los 5,3 MWp

elEconomista. Foto: eE

Axpo Iberia ofrece diferentes tipos de soluciones destinadas a autoconsumo, dirigidas a todo tipo de negocios independientemente de su tamaño o nivel de consumo: desde un pequeño restaurante a una gran industria.

Una de las opciones es la Solución Básica, donde la compañía se encarga del diseño, legalización, instalación "llave en mano" y puesta en marcha de la planta. Axpo también cuenta con la Solución Óptima, mediante la cual la compañía se encarga no solo del diseño, legalización y construcción de la planta, sino que además financia la instalación mediante el ahorro obtenido durante los años de contrato. En este caso, Axpo se convierte, además, en responsable del mantenimiento integral durante los dos primeros años de contrato y del mantenimiento preventivo durante toda la vida de la instalación.

La tercera propuesta es la Solución Premium. Tomando como base la Solución Óptima, Axpo pasa a ser el responsable del mantenimiento integral de la instalación, incluyendo además una Garantía de Rendimiento que va asociada a penalizaciones por bajo performance. Dentro de esta última modalidad, Axpo ofrece el PPA *onsite* a través del cual el cliente consigue un precio fijo por la energía producida por la instalación, asegurando así que paga únicamente por el servicio y no por la planta. Este servicio puede completarse con PPA *offsite* que asegure un precio competitivo a largo plazo para la energía no suministrada por la instalación FV.

Dado el amplio abanico de soluciones y potencias que ofrece la compañía, "nos resulta complicado dar un valor del coste de una instalación. Nuestros expertos realizan un estudio completo para adaptar una solución personalizada para cada tipo de cliente y, en muchos casos, incluso es posible pagar el total del coste de la instalación con los ahorros conseguidos", señalan desde Axpo.

Hasta la fecha, Axpo ha realizado cerca de 100 instalaciones con una potencia agregada superior a



Instalación autoconsumo Axpo.

los 5,3 MWp, tanto en España como en Portugal, siendo todas instalaciones individuales. Dentro del abanico de productos Axpo, los expertos seleccionan la tarifa que mejor se adapta a la curva de consumo del cliente y que le permita obtener el mayor ahorro una vez instalada la planta fotovoltaica. Asimismo, realizan un análisis personalizado para estudiar la duración óptima del contrato según las previsiones del mercado, siempre pensando en el mayor beneficio para sus clientes.

En la modalidad de compensación de excedentes (plantas hasta 100 kWn), Axpo remunera la energía vertida a la red al precio medio del mercado diario, sin añadir ningún *fee* de gestión ni coste de desvío. Para plantas de más de 100 kWn, Axpo ofrece sus servicios como Agente Vendedor, gestionando todas las relaciones del cliente con el mercado eléctrico (OMIE) y REE. Para estas plantas, y en función del tamaño, Axpo puede ofrecer coberturas de precio y productos estructurados.

AXPO IBERIA

Web: <https://energiapymes.axpo.com>

Email: eficiencia.energetica@axpo.com

CONTIGO ENERGÍA

Más de 7 MW instalados con previsión de llegar a los 20 MW en 2021

Contigo Energía se ha convertido en proveedora de soluciones de autoconsumo fotovoltaico para los mercados español y portugués gracias al acuerdo firmado con IKEA

elEconomista. Foto: eE

Contigo Energía ha creado un fondo de titulación para poder ofrecer distintos tipos de soluciones en función de las necesidades de sus clientes. Para empresas -sea cual sea su tamaño- y comunidades energéticas basadas en autoconsumos compartidos, cuentan con la solución 360º para que el cliente no tenga que realizar ninguna inversión inicial, ni preocuparse por la gestión de la planta, pudiéndola financiar hasta nueve años a través de una cuota fija en el recibo de la luz con Gesternova Energía. Este modelo también se puede realizar como venta de energía producida por la planta, obteniendo el cliente una producción mínima garantizada con la ventaja de que la planta es de su propiedad desde el principio.

La comercializadora tiene acuerdos con diferentes entidades financieras para que todos sus clientes puedan beneficiarse de líneas de *renting*, *leasing* y líneas de financiación al uso. Para clientes residenciales y comunidades de propietarios, disponen de una línea que les permite llegar hasta 120 meses de financiación o soluciones sin intereses a plazos máximos de 36 meses.

“Nosotros siempre recomendamos que los clientes que se pasan al autoconsumo utilicen las tarifas de precio fijo. Entendemos que es la mejor forma de reducir incertidumbre y que no se tengan que preocupar de las subidas del precio de la luz durante las horas en las que no hay sol y no pueden autoconsumir”, señalan desde la compañía.

Contigo Energía tiene, actualmente, un volumen de instalaciones superior a los 7 MW con la previsión de alcanzar los 20 MW en 2021, de los que el 25% será en autoconsumo compartido. A esto, sin duda, ayudará el acuerdo firmado a principios de año con IKEA, que eligió a la compañía como proveedora de soluciones de autoconsumo FV para ofrecer al mercado español y portugués la gama SOLSTRÁLE.

Valorar en su justa medida el coste medio de un autoconsumo no es tarea fácil, ya que éste depende de su potencia. Para instalaciones residenciales de



Autoconsumo Bodegas Menade realizada por Contigo Energía.

entre 2 y 3 kWp, el precio ronda los 5.500 euros. En instalaciones industriales, se parte de un coste de 10.000 euros para potencias de 10 kWp, de 75.000 euros para instalaciones de 100 kWp, pudiendo llegar a los 300.000 euros para potencias de más de 500 kWp.

Respecto a los ahorros, una buena referencia estaría en el 30-40% respecto a la energía consumida en un año, aunque con el nuevo cambio de tarifas, en el que los periodos más caros coinciden con las horas de mayor producción solar, se puede llegar al 50% de ahorro energético.

CONTIGO ENERGÍA

Web: www.contigoenergia.com

Email: comercial@contigoenergia.com



Rafael Benjumea
Presidente de UNEF

Los fondos europeos: una oportunidad para consolidar el autoconsumo

Imparable. El sector del autoconsumo fotovoltaico en España no hace más que crecer. Y así lo demuestran las cifras de potencia instalada: en 2020 el sector sumó casi 600 MW, un 30% más que en 2019. Y todo ello, a pesar de la irrupción de la pandemia del Covid en nuestras vidas. Nuestras previsiones es que esta potencia instalada se doble este año, gracias a los Fondos de Recuperación europeos *Next Generation EU*, que permitirán desplegar un potencial de más de 180.000 nuevas instalaciones.

El anuncio del Ministerio para la Transición Ecológica del programa de fomento del autoconsumo, enmarcado dentro del Plan Nacional de Recuperación, conlleva una partida de 900 millones de euros. En realidad, 450 millones en una primera fase, ampliables a otros 450, si las Comunidades Autónomas consumen su presupuesto.

Desde la Unión Española Fotovoltaica hemos estimado que este programa generará un enorme efecto tractor y un verdadero despegue del autoconsumo en España, con 3.073 MW nuevos. Según nuestros cálculos, por sectores se traducirá en la instalación de 1.429 MW en el industrial y agropecuario; 784 MW en el de servicios y 860 MW en el segmento residencial y Administraciones Públicas.

Que el sector del autoconsumo sea protagonista de una tendencia creciente continua no es casualidad. Por un lado, la evolución tecnológica ha sido totalmente disruptiva y se ha experimentado una rapidísima curva de aprendizaje. Ello ha permitido reducir costes y ser competitivamente económico. Por otro lado, su modularidad y su sencillez de instalación, facilita que los consumidores opten por la energía solar fotovoltaica para producir en sus tejados su propia energía renovable, de manera que puedan adaptarla a sus necesidades según cambien sus circunstancias

Desde la Unión Española Fotovoltaica somos plenamente conscientes de esto y por eso hemos luchado por la aprobación de un marco regulatorio como el que tenemos ahora, que permita el autoconsumo sin cargos, las instalaciones colectivas o remunere los excedentes.



Hay que insistir, además, que el autoconsumo es una inversión cada día más rentable. También hay que reseñar que en los últimos años se han ampliado las exenciones fiscales -como en el Impuesto sobre Bienes Inmuebles (IBI) y el Impuesto sobre Construcciones, Instalaciones y Obras (ICIO)- al autoconsumo en muchas ciudades españolas. Sin embargo, aunque el sector goza de muy buena salud, en términos absolutos el autoconsumo sigue registrando en España unos porcentajes muy por debajo de los países de nuestro entorno. Hay cosas que se pueden hacer al respecto. Ahora mismo, la tramitación de un proyecto de autoconsumo se demora todavía en algunos casos hasta 6-8 meses para instalaciones que se construyen en varios días.

Por eso, desde UNEF llevamos trabajando en la eliminación de la licencia de obras al autoconsumo en instalaciones sobre cubierta, obligación que se ha suprimido en 11 comunidades autónomas. La licencia de obras supone un retraso innecesario de la instalación y desanima a los ciudadanos que quieren apostar por el autoconsumo para reducir su factura eléctrica y contribuir a la lucha contra el cambio climático. También estamos preparando con el IDAE una guía para la tramitación para municipios.



Otro elemento que retrasa la puesta en marcha del autoconsumo es el acceso a la red. Entendemos que debería ampliarse la exención a la obtención de puntos de conexión que ahora solo aplica a instalaciones muy pequeñas.

■

Los Fondos de Recuperación permitirán desplegar un potencial de más de 180.000 nuevas instalaciones

■

Además de estas barreras más generales del conjunto del sector, el segmento del autoconsumo residencial es un reto en sí mismo por el tipo de edificios en los que vivimos en nuestro país. Por eso, también, pedimos un IVA reducido para las instalaciones de autoconsumo en el sector doméstico.

España es el país de la Unión Europea donde más personas viven en edificios plurifamiliares: un 66%. Para avanzar en autoconsumo en las comunidades de vecinos proponemos una reforma de Ley de Propiedad Horizontal, de manera que no se requieran mayorías más fáciles de alcanzar para que una instalación fotovoltaica pueda prosperar en una votación en la junta de propietarios. En este sentido, es una buena noticia que se haya incluido en la Ley de Cambio Climático un mandato de revisión al respecto.

Para seguir avanzando en el impulso del autoconsumo en comunidades de propietarios, solicitamos también que se aclare el desarrollo de coeficientes dinámicos, de manera que los vecinos puedan intercambiar la energía producida de una manera más flexible. Pensamos que la nueva propuesta del Gobierno, que exige informar con 12 meses de antelación de los repartos horarios de la energía producida por el colectivo, no conseguirá hacer coincidir la realidad de lo producido con lo consumido.

En cuanto al autoconsumo colectivo, y siguiendo el ejemplo de otros países europeos, sería muy beneficioso eliminar la limitación de la distancia de 500 metros entre los puntos de generación y consumo. También incorporar la red de media tensión en el autoconsumo de proximidad. Quiero recordar la necesidad de simplificar, digitalizar y homologar las tramitaciones administrativas a nivel autonómico y local, lo que es fuente también de retrasos en los proyectos. Eliminar estas barreras administrativas es fundamental.

Desde la Unión Española Fotovoltaica creemos firmemente que el autoconsumo debe ser una parte importante del desarrollo fotovoltaico necesario para cumplir los objetivos del Plan Nacional Integrado de Energía y Clima 2021-2030 (PNIEC), además de una vía para reducir los costes de suministro eléctrico para los ciudadanos, las pymes y el sector industrial.

COX ENERGY

Obtener la máxima autosuficiencia de la instalación sin incrementar el coste

La compañía anuncia el próximo lanzamiento de la tarifa Cox Solar, con la que el cliente podrá beneficiarse de un descuento sobre el proyecto solar si contrata la luz con ellos

elEconomista. Foto: eE

Cox Energy cuenta con una contrastada experiencia en el desarrollo e instalación de proyectos de autoconsumo, tanto a nivel nacional como internacional. En el caso de España, su oferta de servicios engloba a todos los sectores: industrial, residencial, agrícola, etc.

Además de orientar al cliente para garantizarle un adecuado retorno de su inversión, Cox Energy le ayuda de manera personalizada a estudiar su consumo para asegurar que la instalación es la que más se ajusta a sus necesidades y obtener así la máxima autosuficiencia sin incrementar el coste. Las instalaciones son en propiedad, asesorando al cliente para que encuentre la mejor financiación. La compañía también puede alcanzar acuerdos de venta de energía a largo plazo a través de PPAs con el sector industrial.

Aunque cada caso es distinto, la compañía señala que el ahorro que puede obtener un cliente residencial en su factura de la luz con una instalación de autoconsumo es de entre el 30% y el 35%. "Lo importante es que la factura eléctrica se va a reducir", afirman desde Cox Energy. En el sector residencial, el coste medio de una instalación ronda los 5.000 euros (1,5 euros/Wp) y se puede amortizar en seis años. En el sector industrial depende de la empresa, alrededor de 0,90 euros/Wp. "Además, dependiendo del municipio, las subvenciones pueden llegar a ser muy interesantes con respecto al importe de la instalación", señalan.

La compañía afirma estar experimentando una tendencia alcista de proyectos instalados en industrial y en residencial este 2021 y estima acabar el año con unas cifras interesantes que les permita crecer en este mercado. "Actualmente estamos negociando proyectos con empresas que esperamos se materialicen en esta segunda mitad de año, a la vez que seguimos profundizando en el segmento empresarial (pymes, pero también grandes compañías multinacionales) en la actividad de autoconsumo".

La compañía tiene previsto lanzar próximamente la Tarifa Cox Solar con su propia comercializadora "Cox



Instalación de autoconsumo de Cox Energy en Chile.

Comercializadora España", con la que el cliente se podrá beneficiar de un descuento sobre el proyecto solar si contrata la luz con ellos. El porcentaje de descuento estará directamente relacionado con el volumen de consumo anual de su punto de suministro.

El precio de venta, apuntan, está relacionado con el precio del mercado mayorista de OMIE, para que el consumidor pueda optimizar su relación coste-beneficio. Cox Energy, a través de su propia comercializadora de electricidad, ofrece al cliente un servicio completo e integral "llave en mano", aportando valor añadido a toda la cadena de valor de la instalación de autoconsumo.

COX ENERGY

Web: www.coxenergy.es

Email: info@coxenergy.es

CUBIERTA SOLAR

Más de una veintena de proyectos de autoconsumo en empresas en lo que va de año

Cubierta Solar prevé cerrar el año con cerca de 10 MW instalados en proyectos de autoconsumo a nivel nacional, lo que sumará una potencia total de 40 MW

elEconomista. Foto: eE

Cubierta Solar está especializada en instalaciones de autoconsumo para empresas, tanto aislado como conectado. Entre su amplia gama de servicios se encuentra la instalación de baterías fotovoltaicas, sobre las que la compañía no tiene ninguna duda en afirmar que son "el mejor sistema que existe hoy en día para almacenar la energía no consumida y utilizarla en los periodos de mayor consumo o cuando no hay sol". También realizan contratos PPA (Power Purchase Agreement) para la compraventa de energía entre un generador y un comprador por un largo periodo de tiempo, y asesoran a las empresas para que puedan obtener el cambio a la modalidad de autoconsumo con compensación de excedentes.

Los principales clientes de Cubierta Solar son empresas, sobre todo clientes industriales, pero también cuentan con soluciones fotovoltaicas para el sector de la hostelería, establecimientos hoteleros, así como para centros sociosanitarios y escolares, entre otros.

En los 12 años que Cubierta Solar lleva realizando instalaciones fotovoltaicas en cubiertas industriales, están cerca de alcanzar los 40 MW de potencia instalada. Concretamente, en lo que llevamos de año, se han puesto en marcha una veintena de instalaciones para clientes de empresas de diversos sectores y la previsión de cierre en 2021 ronda los 10 MWp. La compañía aclara que "todas ellas son instalaciones individuales, actualmente no hay ninguna con autoconsumo compartido".

Para facilitar el proceso de comercialización de sus servicios, la compañía con sede en Benidorm colabora estrechamente con distintas entidades bancarias, a las que consideran un *player* necesario para este tipo de proyectos. Asimismo, colaboran con ingenierías y asesorías energéticas en la prescripción de sus soluciones.

Las comercializadoras, multinacionales y fondos de inversión para el formato PPA, son necesarios también en su día a día, colaborando con todos ellos pa-



Instalación realizada por Cubierta Solar en Hilaturas Sanchis.

ra dar solución a las peticiones de sus clientes. "En todos los casos -señalan- es un *win win*. Nosotros hacemos la instalación y nuestros colaboradores financian, realizan el proyecto o aportan un servicio de valor a sus clientes".

Desde la compañía señalan que el periodo de amortización de una instalación tipo de autoconsumo está entre los 5 y los 7 años. En cuanto al ahorro, un consumidor industrial tipo puede conseguir ahorros en el coste del kWh entre un 65% y un 85%, lo que supone un ahorro total en la factura eléctrica entre un 30% y un 50%.

CUBIERTA SOLAR

Web: <https://www.cubiertasolar.es>

Email: info@cubiertasolar.es

EDP

Previsión de triplicar el volumen de instalaciones de autoconsumo previstas

La compañía ha cerrado más de 20 acuerdos con empresas como MediaMarkt, El Corte Inglés o Worten, que le permitirán acercar la energía solar a particulares y negocios

elEconomista. Foto: Daniel Mora

EDP Solar cuenta con soluciones de autoconsumo personalizadas para cada cliente: vivienda individual, comunidades de vecinos o empresas. En el caso de viviendas unifamiliares, la gama Quality Experience permite acceder al autoconsumo a clientes con pequeños consumos o que quieran realizar una inversión más pequeña. Instalar ocho paneles de 455 Wp y 3,6 kWp cuesta 6.999 €. Con esta instalación, el cliente conseguirá un ahorro del 54% del importe del consumo de energía y evitará la emisión de 2.400 kg de CO₂ a la atmósfera cada año.

La solución para empresas y pymes permite ahorrar desde el primer día y consumir energía 100% renovable. En ambos casos, el cliente puede optar por pagar al contado, pago aplazado sin intereses o pago financiado. Además, en el caso de negocios, puede optar a la modalidad de *renting*.

Si hablamos de comunidades de vecinos, la energética ofrece diversas modalidades. Aquellas comunidades de propietarios que quieran realizar la inversión y adquirir una instalación fotovoltaica en propiedad, tienen Edificio Solar, donde por menos de 20 euros al mes se ahorrarán hasta el 40% en la factura. Si la comunidad de vecinos opta por no realizar la inversión, tienen la Comunidad Solar. En este caso, la instalación fotovoltaica la realiza EDP, los vecinos no tendrán que gastar nada y podrán ahorrar un 20% de la energía autoconsumida.

En la actualidad, EDP cuenta con cerca de 50.000 instalaciones en la Península Ibérica. En los primeros meses del año, afirman, "hemos visto un mayor interés en unirse a la energía solar, lo que nos hace pensar que triplicaremos el volumen de instalaciones previstas".

Los clientes de autoconsumo de EDP disponen del Plan Sol y Viento, con el que consiguen un mayor ahorro en su factura al reducir e, incluso, anular el consumo en las horas con un mayor coste y, adicionalmente, obtener una compensación en su factura por los excedentes que se viertan a la red. Este plan no solo asegura que la energía de la red ten-



Instalación FV realizada por EDP Solar en una finca en Madrid.

ga origen en un parque eólico de EDP Renovables, sino que el cliente puede elegir el parque de origen de su energía.

La compañía ha cerrado más de 20 acuerdos con empresas como MediaMarkt, El Corte Inglés o Worten, alianzas "que nos permiten acercar la energía solar a particulares y negocios, reforzando aún más nuestro liderazgo como referente en la venta de soluciones de autoconsumo y dando respuesta al creciente interés de los consumidores de nuestros *partners* en productos que generen ahorro directo en su factura eléctrica y potencien al mismo tiempo la sostenibilidad de nuestro entorno", señalan.

EDP

Web: <https://www.edpenergia.es/solar>

Teléfono: 900 649 101

ENDESA

Servicio integral a clientes para un sol que brilla más que nunca

Endesa X ofrece a sus clientes propuestas personalizadas, ayudándoles a ser protagonistas de la transición energética y a contribuir, desde su ámbito, a la mejora del cambio climático.

elEconomista. Foto: eE

Endesa X es un área de negocio de Endesa centrada en soluciones de valor añadido progresivo. Una de sus apuestas es la solar fotovoltaica, para que cualquier cliente pueda generar su propia energía de manera eficiente y sostenible.

Para cliente residencial, pequeños negocios y pymes, Endesa X ofrece kits completos "llave en mano" que incluyen la instalación y montaje de los equipos, puesta en marcha, legalización y activación de la tarifa con compensación de excedentes. Las diferentes modalidades son la adquisición en propiedad, pudiendo financiar la inversión hasta 10 años al 5,45% TIN.

Para el segmento doméstico, cuyo objetivo es llegar a las 1.000 instalaciones este año, Endesa X ofrece soluciones tanto para viviendas unifamiliares como comunidades de propietarios. La entrega del producto es un todo incluido, con estudio, trámites, gestión de posibles ayudas o subvenciones, instalación realizada por profesionales especializados y un seguro a todo riesgo durante 10 años.

Endesa X cuenta con la tarifa 'Tempo Solar Autoconsumo' que, además de remunerar a un 20% del precio del mercado (6 cent€/kWh) por la energía sobrante vertida a la red, permite al cliente ahorrar en las horas en las que no hay luz solar con un 40% de descuento sobre el precio de la energía para siempre. La compañía también ha desarrollado alianzas con *partners* estratégicos como el alcanzado con Leroy Merlin, donde los clientes que acudan a cualquiera de sus tiendas podrán conocer todos los productos y servicios de Endesa X, incluida la solución 'Solar Fotovoltaica'.

En el caso de las empresas, los clientes consiguen ahorros de hasta un 30% en coste de energía y un retorno de la inversión entre 5 y 6 años. La compañía ofrece un servicio integral, encargándose de toda la cadena de valor, y se adapta a la necesidad financiera de cada cliente, pudiendo ofrecer desde el clásico contrato "llave en mano", contratos de *renting* y modelos donde el cliente disfruta



Instalación fotovoltaica ejecutada por Endesa.

de todos los beneficios asociados a la infraestructura energética, abonando los servicios de la prestación a un precio fijo en función de la energía generada por la instalación y, al final del contrato, el cliente tiene la opción de convertirse en propietario del activo (contratos PPA).

El cambio tarifario que entró en vigor el pasado 1 de junio, donde los periodos con cargos más elevados del calendario (P1 a P4) coinciden con las horas de una mayor irradiación solar, "ha propiciado que el autoconsumo fotovoltaico sea aún más rentable para la empresa", afirman desde Endesa X. "Este hecho, sumado al incremento de los costes del término de energía en todas las tarifas, hace que el ahorro por autoconsumo se incremente hasta un 16% respecto a la situación anterior", señalan desde la compañía.

ENDESA

Web: <https://www.endesaxstore.com/es/es/e-shop/energia-solar/solar-fotovoltaica>

ENPHASE ENERGY

Solución energética inteligente para el hogar con la máxima calidad

El objetivo de la compañía es ofrecer soluciones tecnológicas que hagan que la energía limpia sea asequible, fiable y accesible para todo el mundo

elEconomista. Foto: Pau Viella

La propuesta de Enphase Energy se basa en proporcionar soluciones inteligentes y fáciles de usar que combinan generación, almacenamiento y gestión de energía solar en una única plataforma inteligente. Esta solución completamente integrada, se ha consolidado como una apuesta sobre seguro para quienes están interesados en una instalación fotovoltaica de autoconsumo.

Sus sistemas fotovoltaicos contribuyen a garantizar una industria solar saludable en España, donde el autoconsumo para el hogar es un segmento relativamente joven, poniendo el foco en la calidad de las instalaciones y en la necesidad de realizar un análisis de la rentabilidad de la inversión a largo plazo. Enphase Energy facilita a los consumidores dar el salto definitivo hacia este modelo energético ahorrando desde el primer día, con menores costes por mantenimiento y una garantía limitada de 25 años.

Enphase Energy, fundada en California en 2006, se ha convertido en el principal proveedor mundial de sistemas de energía solar basados en microinversores, habiendo comercializado 34 millones de unidades y completado más de 1,5 millones de instalaciones de sistemas en 130 países.

Debajo del panel solar, los microinversores funcionan de manera independiente maximizando la producción de cada uno de los módulos, de forma que cualquier incidencia en uno de ellos, como sombras o suciedad acumulada, no afectará al resto del sistema. Su rendimiento es excepcional en diferentes condiciones climáticas y están pensados para tener un ciclo de vida de larga duración. Otra de las ventajas de los sistemas de Enphase Energy es que posibilita futuras ampliaciones y reduce al máximo los riesgos de incendio y accidentes, dado su diseño en corriente alterna de baja tensión.

Además de los microinversores, la solución energética de la compañía se compone de la pasarela Envoy, que mantiene todo el sistema en constante comunicación con la plataforma de monitorización en la nube; la batería AC para el mejor aprovechamiento



Instalación en Cassà de La Selva (Girona).

de la energía generada; y el *software* Enlighten, una herramienta de fácil uso para supervisar y gestionar la energía.

Otro aspecto a destacar de la compañía es el apoyo a su red de distribuidores para avanzar en el presente y futuro de la fotovoltaica. Enphase Energy mantiene actualmente acuerdos de distribución en España con Alaska Energies, Amara-e, Baywa r.e., Bet Solar, Grupo Elektra e IBC SOLAR. Todos ellos impulsan el crecimiento del negocio en la región y la adopción de la avanzada tecnología de Enphase Energy entre instaladores, aportando además asesoramiento y un servicio de soporte de confianza.

ENPHASE ENERGY

Web: <https://www.enphase.com/es-es>



Tecnología avanzada para la gestión de las comunidades energéticas

La primera plataforma de servicios energéticos
de fuentes renovables y sostenibles

[HARDWARE • SOFTWARE • SERVICE]

Ampere Energy ofrece a las comercializadoras y cooperativas eléctricas las herramientas imprescindibles para impulsar el desarrollo de las comunidades energéticas locales.

Gracias al autoconsumo colectivo y a la gestión inteligente de la energía que proporcionan los equipos Ampere SEMS mejoran su propuesta de valor, aumentan la fidelización y amplían su base de clientes.

ampere-energy.com
ventas@ampere-energy.com
+34 965 023 656

FACTORENERGÍA

Objetivo: superar el millar de prosumers y triplicar las instalaciones realizadas en 2020

Factorenergía, que recibe más de 800 solicitudes de presupuesto al mes, aplica en sus instalaciones un sistema exclusivo de digitalización y monitorización basado en blockchain

elEconomista

El 2021, Factorenergía sigue apostando por medidas de digitalización de la energía que empoderen al consumidor, eje central del autoconsumo. Para lograrlo, la compañía aplica en las instalaciones de autoconsumo un sistema de digitalización y monitorización basado en blockchain. Esta tecnología, que actúa de notario digital, garantiza la trazabilidad total desde la generación al consumo de la electricidad, permitiendo al prosumer un mejor control y aprovechamiento de su producción, consumos y excedentes.

Para poner en marcha las instalaciones, la propuesta de Factorenergía en autoconsumo comprende cualquier opción: desde la instalación financiada, hasta la posibilidad de que el cliente no asuma esfuerzo económico alguno mediante el renting, pasando por la financiación ajustada, el leasing, la venta de energía e, incluso, el crowdfunding cuando la instalación o el titular de la misma tienen fines sociales sin ánimo de lucro.

De todas ellas, las más habituales son dos. Para los clientes residenciales está la opción de financiación hasta 120 meses. Las cuotas se integran en la factura de la luz y se compensan con el ahorro generado. Tras finalizar el período de financiación, se continúa ahorrando durante toda la vida útil de la instalación, de más de 30 años. La otra solución, aplicada para comunidades de propietarios y empresas, es la venta de energía. Factorenergía asume el coste de la instalación, de modo que el cliente tendrá un suministro de electricidad con un descuento garantizado. Al cabo de unos años, la instalación de autoconsumo pasa a ser propiedad del cliente, que obtiene la electricidad producida a coste cero.

En base a la experiencia acumulada, el coste medio de una instalación residencial ronda los 4.000- 6.000 €, que supone un ahorro anual entre 400-750 €. Para un autoconsumo compartido, el precio es de 7.000- 10.000 €, con ahorros anuales entre 1.100-



Autoconsumo de Factorenergía en una comunidad de propietarios en Sitges. eE

1.500 €. Para una Pyme, el coste medio de una instalación de autoconsumo puede alcanzar los 60.000 €, con ahorros anuales de unos 12.000 €.

Las solicitudes recibidas para instalaciones de autoconsumo en los primeros meses de 2021 suponen más del doble de las recibidas en el primer semestre del año anterior, impulsadas por las nuevas tarifas eléctricas. Concretamente, se han alcanzado las 218 ofertas aceptadas y se espera cerrar el año con el triple de las realizadas el año anterior, el 85% en instalaciones residenciales y el resto para empresas y comunidades. Además, Factorenergía cuenta ya con unos 650 prosumers y espera terminar el año superando el millar.

La compañía cuenta con una amplia cartera de tarifas de suministro. Una vez analizados los hábitos de consumo del cliente (curva de carga horaria), lleva a cabo una optimización tarifaria y ofrece aquella tarifa que minimiza el coste económico tras la puesta en marcha de la instalación solar de autoconsumo. Respecto al pago de excedentes, el precio que ofrece es el del mercado mayorista.

FACTORENERGIA

Web: www.factorenergia.com

Email: solar@factorenergia.com

FENÍE ENERGÍA

Ofertas personalizadas bajo la atenta mirada del Agente Energético

A día de hoy Feníe Energía tiene más de 5 MW instalados, con proyectos tanto en el sector residencial como empresarial, y un incremento de ofertas en autoconsumo colectivo

elEconomista. Foto: Javier Zalba

Feníe Energía lleva varios años defendiendo las soluciones de autoconsumo como palanca del cambio para la transición energética y como una solución de eficiencia que ofrece la mayor oportunidad de ahorro a familias y empresas.

En Feníe Energía saben que no hay dos clientes iguales y su intención no es otra que atender a cada uno de manera personalizada. "Ahora mismo el sector más en auge es el del cliente residencial, que ha visto en el autoconsumo una inversión interesante y amortizable gracias a la reducción de sus precios y de pago que se han ido introduciendo. La simplificación burocrática está siendo también clave para este tipo de cliente", afirman.

En el caso de las empresas, llevan mucho tiempo viendo en el autoconsumo una posibilidad real de reducir sus costes de producción y ampliar su competitividad frente a la competencia. Para este tipo de clientes, Feníe Energía ha desarrollado, junto con entidades financieras, un modelo de financiación vía *renting* que resulta muy atractivo y que apuesta por el modelo de autoconsumo en propiedad, en el que la inversión es asumida por la propia Feníe Energía y el ahorro en el consumo sigue siendo igual de atractivo para el consumidor. Por otra parte, cada vez más comunidades de propietarios o agrupaciones de consumidores están solicitando información sobre el autoconsumo colectivo. Desde la compañía apuntan que será uno de los sectores que más relevancia va a tener en el modelo de autoconsumo fotovoltaico.

Las ofertas de Feníe Energía son totalmente personalizadas y atendidas por el equipo técnico de la compañía y un Agente Energético, que se encargan de realizar un estudio previo. Feníe Energía da a sus instaladores una solución integral que incluye todo el dimensionado y estudio técnico de la instalación, la gestión de todo el proceso de Prevención de Riesgos Laborales y diferentes opciones de financiación que el cliente puede llevar a cabo tanto con Feníe como con entidades financieras con las que tienen acuerdos. "Una ventaja para el instalador, y también para el cliente, que se despreocupa de cualquier as-



Instalación de Feníe Energía.

pecto técnico de un tema que, normalmente no controla", señalan.

A día de hoy Feníe Energía tiene instalados algo más de 5 MW. La previsión es muy buena y con las nuevas modalidades y el cambio tarifario esperan que haya un crecimiento importante. Conscientes de la preocupación de los consumidores por cómo les afectará la nueva normativa, "nosotros insistimos siempre en la misma idea: positivamente, si nos adaptamos a un modelo de consumo más eficiente. Para que nos hagamos una idea, un consumidor, en términos generales, podría ahorrar entre un 20% y un 50% del consumo con una instalación de placas solares".

FENÍE ENERGÍA

Web: www.fenieenergia.es

Email: clientes@fenieenergia.es

IBERDROLA

Smart Solar, solución para autoconsumo con todas las ventajas de la digitalización

Incluye el estudio y diseño personalizado, la tramitación administrativa, el montaje, la financiación, el asesoramiento sobre el seguro, el mantenimiento y la monitorización

elEconomista. Foto: eE

Iberdrola lanzó hace unos años Smart Solar, una solución integral y personalizada para la generación y consumo de energía fotovoltaica, que permite ahorros en la factura eléctrica e incluye todas las ventajas de la digitalización.

Esta solución incluye el estudio y diseño personalizado, la tramitación administrativa, el montaje, la financiación, el asesoramiento sobre el seguro y el mantenimiento y la monitorización. Como todas las soluciones *smart* de Iberdrola, el cliente puede comprobar en tiempo real la energía que produce y consume de forma digital, a través de la web o la *App* de Iberdrola, y gestionar su instalación de forma autónoma.

A las razones de eficiencia, ahorro y conciencia medioambiental de muchos ciudadanos, el autoconsumo se acelera ayudado de una normativa que permite reducir los costes, ya que se suprimen los cargos sobre la energía autoconsumida y simplificar el proceso de tramitación de las instalaciones. Asimismo, se promueven modalidades como el autoconsumo compartido.

Este marco contempla también las instalaciones con excedentes acogidas a compensación, de forma que la energía que no se autoconsume en el momento en el que se genera puede verterse a la red. Así, se ve compensada en la factura eléctrica el valor de la energía excedentaria.

La competitividad del autoconsumo hace que estas soluciones sean óptimas para viviendas unifamiliares, edificios residenciales e industrias y el segmento agrario, optimizando el consumo y mejorando la eficiencia energética de las instalaciones. Asimismo, se contribuye a la lucha contra el cambio climático al generar y consumir energía renovable, libre de emisiones de CO₂.

En residencial, una instalación que produzca un volumen de electricidad de 4.950 kWh puede representar ahorros de hasta el 30% de la factura y hasta el 70% si se instalan baterías, que pueden incrementarse con la bonificación para instalaciones de



Instalación autoconsumo Iberdrola en el Hotel Marqués de Riscal (Álava).

autoconsumo y otras deducciones fiscales por inversión en renovables.

Otra modalidad para empresas e industrias se encuentra en los PPAs *on-site*, contratos de compra venta de energía a largo plazo con instalación de renovables para autoconsumo, que se han convertido en una herramienta óptima para la gestión del suministro eléctrico de grandes consumidores, comprometidos con un consumo limpio y sostenible. En estos casos, Iberdrola realiza la inversión, diseña, instala, opera y mantiene la instalación. Cuando el PPA *on-site* finaliza, la instalación pasa a ser propiedad del cliente.

IBERDROLA

Web: <https://www.iberdrola.es/servicios/smart-solar>

NATURGY

Solar: servicio integral 'llave en mano', renovable y a un coste óptimo

Naturgy completará su portfolio con 'Roof as a Service', una solución con inversión propia que favorecerá el autoconsumo compartido y la solución de 'renting'

elEconomista. Foto: iStock

Naturgy ha democratizado el acceso al autoconsumo fotovoltaico con un portfolio de productos que cubre todos los segmentos de mercado, con ofertas competitivas y priorizando el acercamiento al cliente de forma digital. El objetivo es que el cliente consiga un ahorro energético que se traduce en una reducción de entre un 40 y un 60% desde la primera factura, al mismo tiempo que reduce emisiones.

Actualmente, Naturgy tiene una solución de autoconsumo consistente en la compra de la instalación (Solar). Adicionalmente, va a impulsar una solución con inversión propia (*Roof as a Service*) que favorecerá el autoconsumo compartido y la solución de *renting* para completar el portfolio.

Solar es el servicio integral "llave en mano" que permite a personas y pymes disponer de una solución de generación eléctrica renovable con continuidad de servicio, a un coste óptimo. El cliente puede hacer una primera aproximación a través del simulador web (https://servisolar.naturgy.es/simulador/tech_data_step_1) generando su propia pre-oferta y concertando una visita con la empresa instaladora de manera gratuita para que confirme las características de su vivienda y conozca de primera mano las ventajas del autoconsumo de la mano de un profesional. Actualmente, Naturgy está haciendo 800 pre-ofertas a la semana.

Solar incluye el suministro de las placas fotovoltaicas, el inversor y un equipo de monitorización, la instalación integral del equipo, los trámites administrativos y la legalización de la instalación, hasta 30 años de garantía, servicio postventa, información sobre ayudas y subvenciones. Además, de manera opcional, ofrece un servicio de mantenimiento preventivo de la instalación.

La monitorización vía web/app está disponible en iOS y Android. Ofrece datos en tiempo real de la energía que el cliente produce, consume y vende como excedentes, información sobre generación de paneles, monitoriza el consumo de la vivienda, le per-



Hombre instalando paneles solares FV en el tejado de una vivienda.

mite conocer la energía vertida a la red, y permite la visualización de gráficos de producción y consumo.

Naturgy ofrece dos tipos de opciones de equipamiento: "premium", dirigida a un segmento de cliente que busca mayor calidad y rendimiento de sus placas con mayor tiempo de garantía de las placas e inversor y con un seguro a todo riesgo de cinco años; y "estándar", dirigida a clientes que buscan un producto más económico sin perder calidad. La tarifa de electricidad de Naturgy es 100% renovable y, según apuntan desde la compañía, la que tiene mejor remuneración de excedentes del mercado: 8c€/kWh.

NATURGY

Web: <https://www.naturgy.es/solar>

Teléfono: 900 112 266



Emilio Rousaud
CEO y fundador de Factorenergia

Energía solar y 'blockchain', claves para la transición energética

El autoconsumo ya no es una aspiración, es una realidad que empezamos a ver reflejada en los tejados de nuestras ciudades. La sociedad, inmersa en una auténtica revolución energética, avanza hacia un sistema donde la generación renovable y descentralizada será protagonista, dando lugar a auténticas comunidades energéticas. Una de las grandes apuestas del sector es el autoconsumo compartido basado en *blockchain*, un modelo que une tecnología y digitalización.

Para crear una comunidad energética, el autoconsumo compartido y la tecnología *blockchain* son la clave, al permitir la trazabilidad de la energía suministrada hasta su origen -la placa solar- y con la fiabilidad de la encriptación de la información que facilita esta innovadora tecnología. Además, no debemos olvidar que la principal clave cuando hablamos de autoconsumo, es el consumidor. Él es el eje central donde empieza el cambio.

El cambio consiste en el empoderamiento del consumidor que deja de ser un mero expectante para convertirse en el actor protagonista, impulsando su transformación de *consumer* a *prosumer*, involucrándolo en el ciclo de generación de energía para que pueda consumirla y compartirla, junto a otros *prosumer* que devienen en una auténtica comunidad.

Mediante la creación de este tipo de comunidades energéticas, las empresas, los negocios y, sobre todo, las familias -vecinos- podrán gestionar, almacenar y compartir la energía que generen, maximizando el uso racional y responsable de la misma e impulsando extraordinariamente la sostenibilidad medioambiental.

El futuro estará formado por estas comunidades energéticas que, gracias a la digitalización, interactuarán en un *market place* energético de *prosumers*, donde podrán compartir, comprar o vender la electricidad de origen renovable, fomentando una economía descentralizada y circular donde las baterías de almacenamiento o los puntos de recarga de vehículos eléctricos adquirirán un gran protagonismo.



Combinar autoconsumo y *blockchain* permite digitalizar la energía, gestionar los excedentes dentro de la comunidad, garantizar su origen verde permitiendo una trazabilidad desde la generación al consumo y producir un ingreso pasivo a los propietarios de las instalaciones de autoconsumo.

Actualmente, el cliente que está más familiarizado con el autoconsumo es el industrial. En cambio, si nos vamos al ámbito residencial, el perfil predominante son residentes de viviendas unifamiliares, que buscan un ahorro en su factura energética y un impacto positivo.

Para lograr una transformación energética real, debemos facilitar la creación de comunidades energéticas en las ciudades mediante el impulso de la innovación en el sector fotovoltaico.

La apuesta es segura, no solo porque ya es la energía renovable más barata, tal y como señala la Agencia Internacional de la Energía (AIE) en su informe World Energy Outlook 2020, sino porque su crecimiento es imparable, gracias a factores como la constante reducción de costes de las instalaciones y la mayor eficiencia de paneles solares. Wood Mackenzie pronosticó, en su informe Eclipse

Total, cómo la caída de los costes asegurará el dominio de la energía solar, que el coste de inversión en energía solar fotovoltaica podría caer en un 25% adicional en la próxima década.



La sociedad está cada vez más concienciada de la necesidad de un futuro verde basado en el autoconsumo

Gracias a los compromisos europeos y su apuesta por impulsar el llamado Green Deal, España podría convertirse en uno de los países de referencia en energía fotovoltaica dado que es el país de la UE con mayor radiación solar. A esto hay que sumar que contamos con una legislación favorable para la implantación de las energías renovables y un Gobierno que apuesta por su desarrollo.

Prueba de ello, es la Estrategia Nacional de Autoconsumo, que se enmarca en la Ley del Cambio Climático, y el proyecto del Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia, que el Gobierno ha presentado recientemente y que apunta a las energías renovables como pieza clave para la recuperación económica.

Este plan apuesta por el impulso para la transformación a gran escala del sistema energético. Para ello, destinara fondos al desarrollo de renovables innovadoras, integradas en la edificación y en los procesos productivos, en sectores estratégicos de la industria y el despliegue de instalaciones de autoconsumo.

Podemos decir que la sociedad está cada vez más concienciada de la necesidad de un futuro verde basado en el autoconsumo, cuyo impacto medioambiental es mínimo, aporta beneficios de tipo económico como el ahorro en la factura eléctrica y supone una ganancia pasiva con la amortización de la instalación en cinco o siete años.

Y si hablamos de beneficios medioambientales, sin duda hay que resaltar el ahorro de emisiones de CO₂, con la consiguiente reducción de la huella de carbono, en base a instalaciones que producirán energía durante más de 30 años. Y para el ecosistema de empresas que operamos en el sector es también una oportunidad de generar crecimiento económico, con una innegable aportación social y medioambiental.

El camino para conseguir que el autoconsumo basado en *blockchain* se abra paso en nuestras vidas ya se ha iniciado, y contando con el apoyo y los recursos necesarios, lograremos alcanzar un sistema basado en energías limpias que abarate los costes, genere nuevas oportunidades y, sobre todo, ayude a paliar la emergencia climática que estamos viviendo.

OPENGY

Estudio personalizado de las necesidades específicas de cada cliente

La compañía cuenta con un 'track-record' de más de 160 MW en servicios de instalación, llave en mano, ingeniería, estudios de viabilidad y gestión de PPAs

elEconomista. Foto: eE

Opengy es una compañía especializada en nuevas soluciones de suministro y gestión de energía eléctrica renovable -autoconsumo y PPAs- basadas en tecnologías actuales como la solar fotovoltaica, sistemas de almacenamiento de energía y los EMS (Energy Management Systems) para empresas.

Por lo que respecta al autoconsumo, las soluciones de Opengy están dirigidas al mediano y gran consumidor de energía eléctrica. La empresa puede invertir en una instalación de autoconsumo fotovoltaico contratando un servicio "llave en mano". En este caso, es la propia empresa la que acomete la inversión y soporta los gastos de operación y mantenimiento. La instalación, que generará energía limpia y a un coste muy competitivo durante al menos 30 años, se ubica en la cubierta o en un terreno anexo. La energía generada cubrirá una parte del consumo y el resto seguirá consumiéndolo de la red eléctrica.

En el caso de que la empresa no desee acometer la inversión inicial ni soportar los gastos de operación y mantenimiento, puede firmar un contrato de compraventa de energía eléctrica a largo plazo o PPA. El generador, que es propietario de la instalación fotovoltaica, hace frente a la inversión inicial y a los gastos de operación y mantenimiento (preventivo y correctivo), mientras que el consumidor -la empresa- compra la energía limpia generada a un precio fijo, obteniendo visibilidad a largo plazo y, generalmente, más bajo que la que paga actualmente.

En Opengy ofrecen PPAs *On-Site* u *Off-Site*. Con el primero, la instalación de generación está ubicada en el mismo lugar que el consumo y, al finalizar el contrato, la empresa pasa a ser propietaria de la instalación a un precio acordado, que puede ser cero euros, de forma que seguirá disfrutando de una energía limpia y barata durante el resto de su vida útil. Por su parte, un PPA *Off-Site* (físico o virtual) proporciona una cobertura financiera respecto del precio del *pool* y no existe intercambio físico de energía porque la instalación de generación está ubicada



PPA On-site sobre cubierta firmado por Opengy y Grupo Losán.

en un punto diferente respecto al consumo. A diferencia del PPA *On-Site*, al final del contrato la propiedad no se traspasa al cliente.

En todos los casos, Opengy lleva a cabo un estudio personalizado de las necesidades específicas de cada cliente y prepara una oferta. Una vez aceptada, inicia el trabajo para materializar el servicio en el tiempo y forma acordadas. Actualmente, la compañía cuenta con un *track-record* de más de 160 MW en servicios de instalación, llave en mano, ingeniería, estudios de viabilidad y gestión de PPAs, entre los cuales destaca el PPA *On-Site* sobre cubierta más grande de España.

OPENGY

Web: www.opengy.com

Email: info@opengy.com

POWEN

En 2021 esperan alcanzar el millar de instalaciones en el sector residencial

Este año la compañía ha lanzado un acuerdo de colaboración con Fnac, para ampliar aún más la capilaridad de sus canales de venta y comunicación a cliente final

elEconomista. Foto: eE

La empresa ofrece, principalmente, soluciones de autoconsumo que no necesitan ningún tipo de inversión inicial por parte de los clientes, tanto para el segmento residencial con una financiación hasta en 20 años, como para empresas con su producto de venta de energía PPA *onsite*. No obstante, Powen también da la opción de compra de la instalación para que sus clientes puedan afrontar la inversión.

En el caso del sector residencial, sus clientes se concentran, principalmente, en el nicho de negocio de las viviendas unifamiliares, ya que la parte de comunidades de propietarios aún no ha despegado. En el caso del sector de empresas, Powen trabaja con empresas de todos los tamaños, aunque la tendencia es dividir las soluciones que ofrece por encima y por debajo de los 100 kW, donde pueden compensar excedentes.

Preguntada por el coste que puede tener una instalación media y los ahorros conseguidos, la compañía que dirige José Benjumea considera difícil dar una estimación "porque cada cliente es diferente, tanto por las dimensiones de cada tejado/cubierta como por su patrón de consumo". Ambas cosas, añaden, "no sólo determinan el tamaño de la instalación -y, por tanto, su coste-, sino que también son claves para entender los ahorros que ofrece el sistema fotovoltaico". En cualquier caso, desde Powen garantizan que en los productos que no requieren inversión inicial, "se consiguen ahorros netos desde el primer día".

La compañía espera facturar este año 23 millones de euros y una potencia fotovoltaica de 32 MW. Específicamente en el segmento residencial, que lanzaron el año pasado, esperan alcanzar las casi 1.000 instalaciones. El pasado año, Powen llegó a un acuerdo con MediaMarkt, "que fue el que nos impulsó a lanzar la línea de residencial con más fuerza en España".

Este 2021, la compañía ha lanzado un acuerdo de colaboración con Fnac, para ampliar todavía más la capilaridad de sus canales de venta y comunica-



Instalación fotovoltaica de Powen.

ción a cliente final. En el sector de empresas, Powen trabaja con entidades de distinto tipo como colaboradores para comercializar sus soluciones.

Powen ofrece soluciones energéticas completas, lo que significa que, además del autoconsumo, tienen una comercializadora para realizar la compensación de excedentes y también proporcionan el resto de energía que sus clientes necesitan. La comercialización la entienden como un servicio y, por ello, la compañía factura una pequeña cuota mensual para cubrir costes administrativos, independientemente de la energía que consuman sus clientes, que la ofrecen sin margen.

POWEN

Web: www.powen.es

Email: info@powen.es

REMICA

Maximizar el ahorro anual de las instalaciones al mejor coste

Remica acompaña a su cliente durante todo el proceso de integración de autoconsumo para obtener el máximo ahorro energético

elEconomista. Foto: eE

Dado que la mayor parte de los clientes deben recurrir a la financiación para instalar el autoconsumo, Remica realiza un estudio previo para que los ahorros energéticos obtenidos compensen o, incluso, sean mayores que el pago mensual de las cuotas. La compañía también considera interesante la opción 'venta de energía' cuando el instalador actúa como gestor energético de la instalación de autoconsumo y asume parte del coste de la instalación así como la responsabilidad de gestionarla.

En cualquier caso, Remica acompaña y asesora a los clientes en cada uno de los pasos para los trámites y permisos que debe solicitar. En cuanto a la financiación de los proyectos, la compañía pone a disposición del cliente varias formas de financiación, entre ellas, financiación basada en ahorros energéticos, *renting*, *leasing* o préstamos, tanto bancarios como de fondos interesados en proyectos sostenibles, así como de las ayudas que pueden obtener con sus instalaciones de autoconsumo.

Remica cuenta con una cartera amplia de clientes. Además del sector residencial, se dirige a industria, hoteles, centros comerciales, edificios administrativos, etc. El Departamento de I+D de Remica realiza el estudio, diseño y proyecto de todas las instalaciones de autoconsumo, contando con una red de instaladores por todo el territorio nacional, donde se contemplan todas las condiciones particulares del cliente en función de variables como tarifas, usos, infraestructura, capacidad financiera, etc.

La compañía ha realizado proyectos de autoconsumo en obra nueva del sector residencial (60%), viviendas individuales (15%), viviendas colectivas (15%) y edificios industriales (10%). En la mayoría de los casos, los clientes optan por ser propietarios de la instalación de autoconsumo y asumen el coste de la inversión. En cuanto a la venta de energía, Remica actúa como una empresa de servicios energéticos con responsabilidad y beneficio participativo compartido con el cliente. El coste y los ahorros medios son muy variables. Remica maximiza los ahorros anuales buscando un retorno de la inversión en plazos cortos de entre 5 y 7 años.



Paneles solares Remica.

También suele presentar la variante de *pay-back* mínimo, con un retorno de la inversión más inmediato.

Remica dispone de la tarifa Eco Flexi Solar, con la que el cliente recibe energía de la red eléctrica cuando su instalación de autoconsumo no produce energía suficiente. En cambio, cuando la producción energética es superior a la demanda, vierte el excedente al sistema. En cada factura se compensa al cliente la energía vertida a la red, abonando los kWh vertidos a precio de mercado, menos gastos de gestión. Grupo Remica tiene dos comercializadoras -Remica Comercializadora y Horeca Energía especializada en el canal de hostelería- que permite facilitar el proceso de gestión de los excedentes de autoconsumo.

REMICA

Web: www.remica.es

Email: transicionenergetica@remica.es

REPSOL

Solmatch, Solify y Ekiluz: soluciones para autoconsumo y comunidades energéticas

Además de sus dos soluciones de autoconsumo, Repsol ha puesto en marcha junto con Mondragón Corporación, Ekiluz, una iniciativa para impulsar las cooperativas de energía

elEconomista. Foto: eE

Una de las soluciones de autoconsumo puestas en marcha por la compañía es Solmatch, la apuesta de Repsol por la generación distribuida de energía solar en España, un modelo que acerca la generación de energía al punto de consumo a través de comunidades solares en núcleos urbanos donde se genera electricidad local y 100% renovable. Repsol Solmatch cuenta con 142 comunidades solares repartidas por toda España, que ofrecen la posibilidad de consumir energía solar a unos 12.000 hogares sin necesidad de llevar a cabo una instalación propia. Todas ellas contribuirán a reducir más de 1.850 t. de CO₂ de media al año.

Otra de las opciones que ofrece la compañía es Repsol Solify, una solución integral de autoconsumo individual de energía FV para particulares y empresas. Se trata de un servicio global y "llave en mano", con una gestión y control monitorizado del mismo, y con ahorros en la factura de la luz. Los clientes de Repsol Solify se benefician de los ahorros inherentes al autoconsumo, además de una remuneración de 5 céntimos de euro/kWh por la energía solar que el propietario produzca, no consuma y vierta a la red. El servicio se complementa con la gestión particularizada de las deducciones fiscales aplicables al cliente, así como de posibles ayudas y subvenciones.

Además de las soluciones de autoconsumo, Repsol y Krean (Corporación Mondragón) se han aliado para promover la creación de cooperativas ciudadanas de generación renovable mediante el lanzamiento de Ekiluz, que utilizará parques solares de entre 1 MW y 5 MW de potencia que generarán energía de cercanía (kilómetro 0). El objetivo es que los ciudadanos de un municipio se agrupen en comunidades energéticas en forma de cooperativa para generar su propia energía, participar en su gestión y aprovechar las economías asociadas a este tipo de instalaciones. Cada cooperativa de Ekiluz construirá y operará estructuras con un coste de generación estable y por un plazo de operación muy prolongado -25 años o incluso superior-, que permitirá a los cooperativistas generar un volumen de energía equivalente a su consumo eléctrico anual.



Proyecto Solmatch Colegio San Viator.

En líneas generales, Repsol ofrece facilidades de financiación adaptadas a las necesidades de cada cliente, pudiendo ofrecer modalidades de pagos aplazados, *renting* o PPAs. Asimismo, está cerrando acuerdos con diferentes entidades financieras como la alianza sellada con Kutxabank, a través de la cual la entidad bancaria facilitará la financiación a viviendas unifamiliares, adosadas o pareadas que deseen instalar Solify. Gracias a este acuerdo, los clientes se beneficiarán de un tipo de interés preferente y un plazo de amortización de hasta diez años a través de una modalidad de crédito que prescinde de largos trámites, de una forma muy ágil y sencilla.

REPSOL

Web: www.repsolluzygases.com/repssolify

Web: <https://solmatch.repsolluzygases.com>

Web: <https://ekiluz.com>

SOLARPROFIT

Crecimiento exponencial gracias a sus soluciones a particulares y empresas

La compañía espera facturar 40 millones de euros en 2021, lo que supondría duplicar la cifra alcanzada el año anterior, y alcanzar el medio millar de empleados

elEconomista. Foto: eE

SolarProfit es una de las compañías de referencia en autoconsumo eléctrico gracias a una sólida experiencia de más de 14 años apostando por la energía solar fotovoltaica. La firma, con sede en Llinars del Vallès (Barcelona), diseña y realiza proyectos para particulares y empresas que apuestan por las energías renovables, ofreciendo soluciones integrales de autoconsumo energético. Entre sus principales clientes se encuentran compañías como Lidl, Novartis, Audens Food, Nissan, Mahou, Almirall, Esteve o Postres Reina.

SolarProfit diseña el proyecto que mejor se adapta a cada cliente, ofreciendo una solución integral de autoconsumo a medida, ya que se encarga de todos los aspectos relativos a la instalación de las placas solares fotovoltaicas, la gestión de posibles subvenciones, así como de los permisos necesarios para producir electricidad a partir de energía solar, una alternativa limpia y asequible.

En los últimos años, la compañía ha experimentado un crecimiento exponencial, con una facturación que en 2018 alcanzó los 7,5 millones de euros y en 2019 se situó en 14,3 millones. En 2020 ha superado los 18 millones de euros a pesar de la crisis sanitaria y tiene como objetivo llegar a los 40 millones de facturación en 2021. Además, desde el año 2017, ha multiplicado por seis su cifra de empleados, hasta más de 400, y las previsiones son continuar con un fuerte crecimiento y finalizar 2021 con 500 trabajadores.

SolarProfit tiene presencia a nivel nacional y cuenta con oficinas propias en Cataluña, Baleares y Madrid. Recientemente, ha puesto en marcha tres nuevas delegaciones en el País Vasco, Comunidad Valenciana y Andalucía, lo que ha supuesto una inversión total de 700.000 euros.

Durante 2021, SolarProfit prevé incrementar la actividad y ampliar cuota de mercado en todo el país con el objetivo de afianzar su liderazgo como la empresa de autoconsumo más grande de España.



Instalación FV de Solarprofit para Audens Food.

La compañía concibe la energía solar y el autoconsumo como el futuro, por sus múltiples ventajas en términos medioambientales y también por los importantes beneficios en la factura de la luz. Así, las placas se amortizan en unos 7-8 años por el ahorro generado en la factura, y una vez pasado este tiempo la instalación permite un ahorro anual de alrededor de 800 euros en electricidad.

La instalación de placas fotovoltaicas no sólo supone un avance para la preservación del medioambiente, sino que fomenta el consumo responsable de energía. Con ello, una instalación típica de un particular supone una reducción de la dependencia de la red que puede llegar al 80%.

SOLARPROFIT

Web: www.solarprofit.es

Email: info@solarprofit.es

INNOVATION

EEC Engie se libera del SF₆

Descubre como **EEC Engie** mejora la continuidad de servicio respetando el medioambiente, gracias a la nueva tecnología de media tensión **SM AirSeT** sin hexafluoruro de azufre.

#CuálEsTuGranIdea

se.com/es



Ahorro energético del 25% en una escuela infantil de Barcelona

El edificio, galardonado en octubre pasado por Mitsubishi Electric con el Premio Finalista Oro, ha sido diseñado y construido teniendo en cuenta criterios de sostenibilidad y eficiencia energética para consumir la mínima energía y reducir la demanda energética

eEconomista. Fotos: eE



Escola Betània.

En octubre pasado, el edificio de educación infantil de la Escuela Betània Patmos, ubicado en un paraje natural junto al Real Monasterio de Santa Lucía de Pedralbes (Barcelona), fue galardonado con el Premio Finalista Oro en la categoría de proyectos de más de 200 kW de potencia, en la VI edición de los Premios 3 Diamantes, organizados por Mitsubishi Electric, que premia el trabajo de los profesionales que buscan implantar medidas de ahorro energético.

El enclave sobre el que se ha construido el edificio, ha supuesto un auténtico reto para el estudio de arquitectura Capilla Mónaco y la ingeniería Consultoría ARCbcn, artífices del proyecto, al situarse sobre una parcela con un gran desnivel, adaptándose por completo al terreno original, resultando en un edificio escalonado de 4.600 metros cuadrados de superficie construida, en el que las cubiertas de las aulas se han convertido en los patios de juegos de las aulas situadas a un nivel superior.

El edificio ha sido proyectado con parámetros de sostenibilidad y eficiencia energética, convirtiéndose en la primera escuela de España en obtener la certificación Leed Gold School, que premia factores como la eficiencia en el aprovechamiento de agua, los materiales empleados, la sostenibilidad, la calidad interna y externa del ambiente, así como la innovación y el diseño.

Las instalaciones del edificio han sido diseñadas y construidas teniendo en cuenta criterios de sostenibilidad y para consumir la mínima energía primaria, reduciendo, por tanto, la demanda energética.

La envolvente del edificio es de hormigón visto con carpinterías de aluminio y celosías de madera. El contenido en materiales reciclados es del 21,27%, los materiales de proximidad son un 43,72% y el porcentaje de madera certificada es del 61,88%.

La superficie de las cubiertas del edificio escalonado se aprovecha como captación de agua que se acumula y se utiliza para los sanitarios (urinarios e inodoros), la limpieza y el riego de las zonas ajardinadas (las propias cubiertas y zonas de alrededor del edificio), siendo el ahorro total de agua obtenido del 47,11%.

En la fachada sur de la escuela se disponen pérgolas de madera que permiten controlar mejor la incidencia solar, tanto en verano como en invierno. En la fachada oeste cuenta con lamas verticales de aluminio con control solar estacional, que permiten conseguir un importante ahorro energético.

Asimismo, se han considerado medidas pasivas de eficiencia energética como el aprovechamiento de las condiciones exteriores, realizando una ventilación natural monitorizada y control solar, maximizando la entrada de la radiación en invierno y minimizándola en verano. También se han considerado medidas activas de eficiencia energética como la instalación de suelo radiante (calor/frío) con control de temperatura y humedad.

La instalación también cuenta con placas fotovoltaicas para autoconsumo del propio centro, que compensan una parte de la energía eléctrica necesaria.

15

Es el número de placas fotovoltaicas que han sido instaladas en la Escuela Betània

Un total de 15 placas, de 270 Wp cada una, siendo la potencia total de 4,05 kW, con una previsión de energía anual generada de 5.265 kWh/año (un 0,88% del consumo total del edificio). La producción energética se lleva a cabo a través de una máquina de tres ciclos, ideal para trabajar a baja temperatura, aprovechando el calor residual para calefacción y ACS.

Tanto las instalaciones térmicas como eléctricas disponen de una instalación de control centralizado del tipo BMS (*Building Management System*). La

Consumos por instalación

ALUMBRADO INTERIOR	CONSUMO EDIFICIO BASELINE (kWh)	CONSUMO EDIFICIO PROPOSED (kWh)	AHORRO (%)
Edificio	125.469,30	32.121,40	74,40
Aparcamiento	18.225,74	7.690,19	57,81
Alumbrado exterior	40.048,20	21.064,24	47,40
Calefacción	97.456,87	74.302,95	23,76
Refrigeración	40.048,20	21.064,24	47,40
Sistema de agua (HVAC)	-	93.617,79	-
ventiladores y bombas	98.482,75	176.444,35	-79,16
Equipos interiores	212.136,47	212.136,57	0
Total KWH	821.331,70	617.989,31	24,76

Fuente: ARCbcn.

elEconomista

supervisión y control de todas las instalaciones mediante un BMS facilita la conducción óptima de las instalaciones, la gestión energética y el mantenimiento mediante el envío de alarmas y la posibilidad de telegestión. En el diseño de las instalaciones se ha tenido en cuenta facilitar y minimizar los costes de mantenimiento, haciendo espacios accesibles entre otros.

Tal y como se puede ver en el gráfico adjunto, de la simulación energética se desprende que el consumo total del edificio será de 617.989 kWh, lo que supone un ahorro energético del 25% respecto al consumo de referencia, que es de 821.331 kWh.

Además de las medidas de sostenibilidad, la escuela también se usará como herramienta formativa para mostrar e inspirar a los alumnos en la preservación del medio ambiente y en el cuidado del planeta.



El contenido en materiales reciclados del edificio es del 21,27% y el porcentaje de madera certificada del 61,88%.



Juan Virgilio Márquez
Director General de AEE

Los entornos de visibilidad, estabilidad y confianza regulatoria, claves para cumplir el PNIEC

La eólica es ya la columna vertebral del *mix* eléctrico español, siendo la primera tecnología del sistema en España por potencia instalada con más de 27,4 GW instalados y, durante los últimos 12 meses, también la primera tecnología en generación con más de 60 TWh. Llegados a este hito, la lógica nos indica que este primer puesto en potencia y generación será mantenido durante la próxima década hasta lograr alcanzar los 50,3 GW en 2030 de acuerdo con nuestro PNIEC. Para poder traccionar las inversiones que van a ser necesarias, es necesario disponer de visibilidad y entornos de estabilidad y confianza regulatoria.

Hasta este punto hemos llegado gracias al esfuerzo y resiliencia de todos, superando las diversas vicisitudes que el sector ha sufrido durante su historia. Y en esta última legislatura, el impulso del Gobierno a la transición ecológica y la lucha contra el cambio climático, colocándola en el centro de la agenda política de nuestro país y de la recuperación y transformación económica, ha sido un apoyo decisivo para el desarrollo del sector. El Plan Nacional Integrado de Energía y Clima (PNIEC), la Ley de Cambio Climático y Transición Energética, o el nuevo mecanismo de subastas, son un ejemplo de las decisiones que han dado credibilidad a España para atraer inversiones en energías renovables.

En estos momentos, nos encontramos ante una coyuntura complicada que vuelve a poner al precio de la electricidad como uno de los principales asuntos de preocupación desde el ámbito político y social. Desde el ámbito empresarial también se ve con preocupación siendo conscientes de la necesidad de buscar soluciones si la situación se perpetúa, por sus impactos sociales, pero también para permitir el avance hacia la descarbonización basada en la electricidad renovable. La cuestión es ¿cómo atajar estas situaciones de precios elevados de la electricidad, siendo el mecanismo de mercado eléctrico un entorno acordado y regulado desde Europa? ¿Desde dónde hay que actuar para reorientar estas situaciones a futuro? ¿Está el mercado de emisiones operando de forma correcta y previsible?. La respuesta, desde nuestro punto de vista, está muy clara: cualquier modificación a los mecanismos de mercado eléctrico o de CO₂, para ser realmente efectiva y equitativa a nivel de la Unión Europea, debe ser diseñada y



acordada desde Europa. Existen mecanismos posibles para ello con efecto común en la UE.

Por ello, la tramitación del Anteproyecto de Ley que minorará la retribución de las centrales inframarginales y no emisoras puestas en servicio con anterioridad a la entrada en vigor del mercado de derechos de emisión, trayendo los ingresos del CO₂, produce inquietud en el sector eólico español.

Por un lado, porque es en sí un cambio regulatorio no previsto y planteado de forma urgente exclusivamente en España, lo que activa automáticamente mecanismos de cautela por parte de los inversores a futuro, tan necesarios para afrontar en nuestro país la Transición Energética al ritmo anual que contempla el PNIEC. Por otro lado, porque de ser aprobado en los términos actuales, terminará afectando a hasta un 30% del parque eólico español actualmente en operación.

Los avances vividos estos años en regulación, en penetración de las renovables en el *mix*, estabilidad, visibilidad y atracción de inversión, deben mantenerse a futuro para garantizar un avance del PNIEC de forma lineal y traccionando la cadena de valor. Es por ello crucial mantener en el medio plazo los entornos de estabilidad y confianza regulatoria ya adquiridos. La pérdida de esa confianza es instantánea ya que la precaución siempre impera en las decisiones a futuro. La eólica no es en ningún caso un problema, sino una solución, y seguir invirtiendo en renovables de forma decidida y progresiva es la mejor solución para aquilatar los precios de la electricidad.



Los avances vividos en regulación, penetración de renovables en el 'mix', etc., deben mantenerse a futuro

Los parques eólicos afectados por el nuevo Anteproyecto de Ley son los parques pioneros, aquellos que se instalaron en España desde mediados de los años 90 en un contexto de gradual definición de los instrumentos de lucha contra el cambio climático. Desde su instalación hace más de 20 años, estos parques vienen generando energía limpia aportando un servicio ambiental a la sociedad, habiendo evitado un enorme volumen de emisiones de CO₂ desde entonces.

Estas inversiones fueron realizadas bajo la visión de que invertir en renovables ofrecería un valor añadido a futuro mayor que invertir en otro tipo de tecnología energética. Ya desde finales de los años 90 existían señales claras sobre la puesta en marcha de un mecanismo de comercio de emisiones, lo que animó a apostar por estas inversiones, pero sin duda, el Libro Verde sobre el comercio de los derechos de emisión de gases de efecto invernadero en la Unión Europea del año 2000 constituye una referencia bibliográfica oficial que se tiene que considerar como referencia.

Además, estas instalaciones sufrieron diferentes cambios regulatorios hasta terminar, después de tres reformas, en una situación de total exposición a las condiciones de mercado, habiendo disminuido los ingresos percibidos en hasta un 40% sobre los ingresos inicialmente fijados en la regulación. El Anteproyecto de Ley plantea un panorama todavía más complejo para estas instalaciones.

El principio de un precio único de la energía eléctrica en cada mercado que refleje el precio del CO₂, es un pilar básico del Mercado europeo interior de electricidad y del Mercado de derechos de emisión. Es la forma en que las tecnologías emisoras y no emisoras compitan en igualdad de condiciones una vez internalizados los costes ambientales.

Ante esta situación, desde el sector eólico, con total responsabilidad y sensibilidad social y económica hacia nuestra sociedad, confiamos en encontrar una solución consensuada que no penalice las inversiones eólicas ni el funcionamiento de los mercados eléctricos, a la vez que se avanza en Europa en articular las medidas para moderar los precios de los mercados de forma conjunta y coordinada.

Precios de los carburantes



	España	Austria	Bélgica	Bulgaria	Chipre	Rep. Checa	Croacia	Dinamarca	Estonia
GASOLINA	1,367€	1,253€	1,461€	1,044€	1,240€	1,272€	1,401€	1,676€	1,415€
DIÉSEL	1,231€	1,203€	1,457€	1,026€	1,257€	1,195€	1,357€	1,390€	1,208€



Alianza europea en defensa de los ecocombustibles

En un escrito conjunto remitido a Bruselas, más de 200 entidades reclaman un mecanismo que compute los combustibles renovables en las emisiones de CO₂ de las flotas de vehículos nuevos.

Concha Raso

Coche repostando. iStock

Para lograr una UE climáticamente neutra para 2050 y el objetivo intermedio de, al menos, un 55% de reducción neta de las emisiones de gases de efecto invernadero para 2030, la Comisión prepara la revisión de dos reglamentos.

Uno de ellos, tal y como explican desde Gasnam a *elEconomista Energía*, es el Reglamento (UE) 2019/631

del Parlamento Europeo y del Consejo de 17 de abril de 2019, por el que se establecen normas de comportamiento en materia de emisiones de CO₂ de los turismos y vehículos comerciales ligeros nuevos, fija un objetivo de reducción de emisiones contaminantes para turismos del 37,5% y del 31% para furgonetas en 2030, en ambos casos con respecto a los niveles que se registren en 2021. Se establece

Precios de los carburantes



	Finlandia	Malta	P. Bajos	Polonia	Portugal	Rumanía	Eslovaquia	Eslovenia	Suecia
GASOLINA	1,625€	1,340€	1,785€	1,183€	1,620€	1,144€	1,356€	1,197€	1,593€
DIÉSEL	1,470€	1,210€	1,437€	1,165€	1,420€	1,199€	1,205€	1,246€	1,623€

también un objetivo intermedio según el cual, tanto turismos como furgonetas, tendrán que emitir un 15% menos de CO₂ en 2025. Es decir, el promedio de las emisiones de las flotas de vehículos nuevos no deberá superar los 95 gramos de CO₂ por kilómetro en 2021, 81 gramos de CO₂ por km en 2025 y 67 gramos de CO₂ por kilómetro en 2030. Superar estos límites implica importantes sanciones económicas para los fabricantes.

Los vehículos pesados nuevos también deberán recortar considerablemente sus emisiones, señalan desde Gasnam. El Reglamento (UE) 2019/1242 establece una reducción de las emisiones de CO₂ del 15% para el transporte pesado en 2025 y del 30% en 2030, en comparación con los niveles registrados en 2019.

Adicionalmente, Europa ha establecido un objetivo para la penetración de energía renovable en el transporte mediante la Directiva (UE) 2018/2001. En el año 2030, el 14% de la energía empleada en el sector deberá ser de origen renovable y un 3,5% de esta cifra deberá cubrirse por medio de biogás cuyo origen no sean los cultivos.

El hecho es que el marco regulatorio europeo "no se diseñó pensando en la existencia de combustibles renovables y neutros en carbono, como es el caso del biogás", explica Eugenia Sillero, secretaria general de Gasnam. "Estos combustibles- afirman- podrían acelerar el proceso de descarbonización del transporte, dado que se emplean en los mismos vehículos que ya circulan hoy en día con combustibles fósiles; sin embargo, el enfoque del Tanque a la Rueda (*Tank to Wheel*) de la regulación actual, que únicamente considera la energía, supone una barrera para la pervivencia de los motores de combustión y, con ello, cierra la puerta al uso de los combustibles renovables y a su potencial para alcanzar los objetivos climáticos de manera inmediata", explica la secretaria general de la asociación.

Sistema de crédito voluntario

Con el objetivo de revertir esta situación, Gasnam, junto con 223 asociaciones, empresas, universidades y centros tecnológicos, ha remitido un escrito conjunto a la Comisión Europea solicitando que se considere la contribución de los combustibles renovables para alcanzar los objetivos climáticos del



En 2030, el 14% de la energía usada deberá ser de origen renovable. iStock

transporte y garantizar la transición hacia una movilidad neutra en carbono.

El documento, basado en dos estudios de la consultora Frontier Economics, solicita, por un lado, que la regulación adopte un enfoque *Well-to-Wheel* (del Pozo a la Rueda), es decir, que considere las emisiones en todo el proceso, desde la generación de la energía hasta su utilización en el vehículo. Por otro lado, solicita la creación de un sistema de créditos en los que los productores de energía renovable generen una declaración de sostenibilidad que puedan



El marco regulatorio europeo no se diseñó pensando en la existencia de combustibles renovables

adquirir los fabricantes de vehículos para poder compensar las emisiones de CO₂, evitando así las multas anteriormente mencionadas.

Este sistema de crédito voluntario, según reza el escrito, "no solo permitiría a los fabricantes de automóviles beneficiarse del uso de combustibles renovables sostenibles para cumplir con los objetivos de

Precios de los carburantes



	Francia	Alemania	Grecia	Hungría	Irlanda	Italia	Letonia	Lituania	Luxemburgo
GASOLINA	1,531€	1,556€	1,618€	1,220€	1,482€	1,605€	1,306€	1,249€	1,301€
DIÉSEL	1,408€	1,361€	1,342€	1,232€	1,383€	1,464€	1,206€	1,128€	1,198€

emisiones de sus flotas, también enviaría señales de inversión para que los proveedores de combustible se embarquen en la producción a gran escala de combustibles renovables sostenibles para la descarbonización de vehículos, así como de otros modos de transporte, ya sea el marítimo o la aviación”.

Desde Repsol, otra de las entidades españolas que ha decidido sumarse al escrito remitido a Bruselas, consideran que el enfoque actual, centrado únicamente en las emisiones del tubo de escape de los vehículos nuevos, “no garantiza la transición hacia una movilidad climáticamente neutra”, de ahí que, en vista de la preparación del *Paquete Fit for 55*, que se presentará el próximo 14 de julio, hagan hincapié en “la necesidad de incluir la contribución de los combustibles renovables de bajas emisiones en la revisión de la normativa sobre las emisiones de CO2 para coches y furgonetas que, a día de hoy, sólo prevé

Los combustibles renovables complementan los esfuerzos de la UE en electrificación

la electrificación como la única alternativa de cumplimiento posible”.

A este respecto, subrayan que los combustibles renovables “están destinados a complementar y no a disminuir los esfuerzos de la UE en materia de electrificación durante la transición a la movilidad de emisiones cero, mientras que las condiciones favorables para la batería eléctrica y las células de hidrógeno no se den plenamente en todos los Estados miembros”.

En su apuesta por la descarbonización de los combustibles líquidos Repsol, que incrementará la producción de biocombustibles sostenibles hasta los 1,3 millones de toneladas en 2025 y alcanzará los 2 millones de toneladas en 2030, ha anunciado la construcción, en la refinería de Cartagena, de la primera planta de producción de biocombustibles avanzados de España y la construcción en Bilbao de una de las mayores plantas del mundo de producción de combustibles sintéticos cero emisiones netas a partir de CO2 e hidrógeno renovable.



Refinería Repsol. Repsol



good new energy

Así es nuestra energía. Así somos.

Somos **good** porque desde hace 50 años contribuimos al bienestar de las personas operando infraestructuras de gas natural de manera segura y eficiente.

Somos **new** porque innovamos y desarrollamos nuevos servicios y soluciones para una energía cada vez más competitiva.

Somos **energy** porque trabajamos con ganas e ilusión y con una de las energías más limpias para un futuro sostenible.

Líder mundial de su sector en el Dow Jones Sustainability Index en 2019.

| Globales | | Sostenibles | | Innovadores |

enagas.es



Solar

Repsol inaugura Kappa, su primer complejo fotovoltaico



Repsol ha inaugurado en el municipio de Manzanares (Ciudad Real) su primer complejo fotovoltaico denominado Kappa. La instalación, que ha supuesto una inversión de 100 millones de euros, dispone de una potencia total instalada de 126,6 MW distribuida en tres plantas: las ya operativas Perseo Fotón I y Perseo Fotón II, que suman 90,5 MW; y Perseo Fotón III, actualmente en construcción y que añadirá los 36,1 MW restantes. Consta de 285.331

módulos solares y permitirá suministrar electricidad de origen renovable a 71.000 hogares -unas 177.500 personas-, evitando la emisión a la atmósfera de cerca de 107.600 t. de CO₂ al año. Su construcción ha supuesto un fuerte impulso económico para la región, con la creación de 400 empleos a lo largo de sus distintas etapas, con más de la mitad de los trabajadores procedentes del municipio de Manzanares y sus alrededores.

Autoconsumo

Exolum construirá una planta FV para autoconsumo en Toledo



Exolum invertirá 2,5 millones de euros en la construcción de una instalación fotovoltaica de autoconsumo energético en los terrenos adyacentes de su instalación de bombeo situada en el término municipal de Mora (Toledo). La planta se prevé que esté operativa a partir de 2022. La instalación contará con una potencia instalada prevista de 4.213,44 kW y funcionará bajo la modalidad de suministro con autoconsumo sin excedentes conforme al Real De-

creto 244/2019, de 5 de abril, ocupando una parcela de 50.000 m². La planta permitirá a Exolum garantizarse el suministro de energía 100% renovable, equivalente al 27% del consumo total de electricidad de la instalación de bombeo. El consumo eléctrico es el principal origen de las emisiones de la empresa y el abastecimiento de energía desde esta nueva planta de energía solar supone evitar la emisión a la atmósfera de unas 854 t. de CO₂ al año.

Acuerdo

TotalEnergies se asocia con Novatek en GNL, hidrógeno y renovables



TotalEnergies y Novatek han firmado un Memorando de Entendimiento (MoU) para trabajar conjuntamente en la reducción sostenible de la emisión de CO₂ resultante de la producción de gas natural licuado (GNL), incluido el uso de energía renovable, para desarrollar soluciones de captura y almacenamiento de carbono (CAC) a gran escala y explorar nuevas oportunidades para desarrollar hidrógeno descarbonizado y amoníaco.

Esta asociación aprovechará los importantes recursos de bajo costo de las penínsulas de Yamal y Gydan, y su gran potencial de almacenamiento geológico.

Cada socio traerá sus mejores tecnologías y combinará su conocimiento para explorar y desarrollar proyectos que ayudarán a reducir la huella de carbono de la cadena de valor del GNL.

Empresas

Lanzamiento de Hyvia, empresa conjunta de Renault y Plug Power



Grupo Renault y Plug Power Inc han lanzado la empresa conjunta HYVIA, propiedad a partes iguales de ambos socios. La nueva empresa, que se establecerá en cuatro ubicaciones distintas en Francia, espera convertirse en pionera en soluciones "llave en mano" de movilidad a hidrógeno: vehículos comerciales ligeros con pila de combustible, estaciones de carga, suministro de hidrógeno sin carbón, mantenimiento y gestión de flotas, con el objetivo

contribuir a la descarbonización de la movilidad en Europa, posicionando a Francia como líder industrial, comercial y tecnológico.

Los tres primeros vehículos de pilas de combustible que HYVIA saque al mercado se inspirarán en la plataforma Renault Master y estarán disponibles en Europa a finales de 2021, junto al despliegue de estaciones de carga y suministro de hidrógeno verde.

LA REVOLUCIÓN EMPIEZA EN TU TEJADO



Únete a un cambio imparabile,
produciendo y consumiendo tu propia energía
verde.

En viviendas unifamiliares, en
comunidades o en empresas, **ahorra
en tu factura** de la luz y contribuye
a la **sostenibilidad** del planeta.



**¡Nos ocupamos de todo
para que tú disfrutes de tu energía!**

Realizamos el estudio y diseño según tus necesidades y nos ocupamos de la
instalación llave en mano y todo financiado.



LUZ: PAGAR MENOS ES POSIBLE

Te ayudamos a generar tu energía y también te la
suministramos de origen renovable.

Contáctanos y **ahorra un 12,5% en tu factura de la luz.**



COCHE ELÉCTRICO: OCÚPATE SOLO DE CONDUCIRLO

Instalamos puntos de recarga adaptados a tus necesidades,
llave en mano.

En tu punto de recarga, **ahorra con las tarifas especiales para
coche eléctrico.**



www.factorenergia.com · 900 850 000



Verónica Rivière
Presidenta de GasIndustrial

El FNSSE y la competitividad del gas para la industria

Suiza se pronunció hace unos días en contra de la ley que preveía introducir impuestos al gas natural, los billetes de avión y la importación de gasolina y diésel, destinados a pagar una compensación por las emisiones de CO2 que se repercutirían al usuario final. El objetivo era reducir las emisiones, pero las medidas resultaban demasiado negativas para el poder adquisitivo de los suizos y no salieron adelante.

El ministro suizo de Medioambiente y Energía declaró, entonces, que "el rechazo de las urnas no lo es a la protección climática, que al contrario muchas personas quieren reforzar, pero no de esta manera. La transición energética es urgente, debemos avanzar y encontrar el camino."

En España, la industria, como base del sistema gasista, supone el 62% del consumo total de gas nacional. Los industriales españoles consumidores de gas mantenemos también un firme compromiso con la descarbonización y estamos abiertos y expectantes a contar con nuevos combustibles sostenibles viables y competitivos que nos permitan transitar hacia ella.

En este momento se está tramitando el anteproyecto de Ley para la creación del Fondo Nacional para la Sostenibilidad del Sistema Eléctrico (FNSSE). Los objetivos son evitar subidas en el precio de la electricidad, dar señales de descarbonización de la economía y aportar certidumbre, sostenibilidad y equilibrio al sistema para movilizar en los próximos años las inversiones necesarias.

La intención es trasladar de la factura eléctrica el coste energético hundido de decisiones políticas anteriores (Recore) y distribuirlo al sector del petróleo, gas y, en parte, también al eléctrico, y pese a que se anuncia que el reparto por sectores irá a cargo de los operadores, resulta evidente que se producirá un traspaso de costes al consumidor final. Miles de industrias en España necesitan el gas para su producción y, a día de hoy, les es inviable el cambio de combustible y su descarbonización de una manera eficiente y competitiva.

La aportación al fondo incrementaría la factura a las industrias gasintensivas



hasta 5€/MWh, lo que es inasumible en el momento como el actual cuando luchan para salir de la crisis post-Covid. Para contextualizar la gran magnitud de este importe hay que indicar que el coste del gas para el año que viene ronda los 22€/MWh.

El proyecto del FNSSE anuncia compensaciones para algunas industrias, pero ni están aseguradas, ni aclaran cuáles serían los sectores que podrían acogerse a esta medida, ni tampoco especifican ni garantizan el porcentaje que podrían compensar. Es decir, que todo queda en el aire y hay que añadir el riesgo extremo de que estas compensaciones sean consideradas ayudas de Estado. De ser así, las industrias se verían obligadas a pagar la totalidad del fondo. El riesgo es muy elevado.

Además, muchas industrias tienen al gas como coste principal y no podrán acogerse a estas dudosas compensaciones, lo que provocará una pérdida de competitividad y, con ello, una más que evidente consecuencia de pérdida de puestos de trabajo. Salta a la vista la contradicción entre política energética y política industrial, al querer impulsar la competitividad industrial incrementando sus costes energéticos por encima del resto de sus competidores europeos.



La Comisión de Expertos de Transición Energética decía en 2018: "Si las restricciones de la Hacienda Pública no permiten su financiación (en referencia al Recore) con cargo a los PGE, existiría la opción de financiar este coste mediante un recargo a todas las fuentes de energía final".

Encarecer el coste de la energía supone ralentizar el crecimiento económico e incluso provocar una recesión

Los consumidores industriales se preguntan hoy por qué no se opta por esta solución. En pureza, el RECORE responde a unos costes incurridos en el pasado y que corresponden a Política Energética, resultado de esta, por lo que deberían trasladarse a los PGE. Pero si no es el momento de pasar 6.000 millones de euros para que sean soportados por las arcas del Estado, es indudable que tampoco es el momento de pasar este cargo para que sea soportado por los consumidores finales y la industria. Si no se exime a la industria de la aportación al Fondo, deberían plantearse dos vías: o esperar a que las condiciones sean las adecuadas para pasarlo a PGE o, en caso de imperar su implantación inmediata, que se inicie una senda progresiva de cinco años para ir traspasando el coste a Presupuestos progresivamente.

La aportación forzosa al FNSSE sin poder tener la opción de reemplazar combustible nos lleva derechos hacia una pérdida de competitividad. Encarecer el coste de la energía supone ralentizar y entorpecer el crecimiento económico e incluso provocar una recesión.

La solución pasa por desarrollar nuevas tecnologías y que estas sean realmente competitivas en precio, que permitan a las industrias realizar sus actividades siendo medioambientalmente sostenibles a igual coste o menor coste que nuestra competencia europea.

Existe una curva de aprendizaje y debemos dejar el tiempo suficiente para que la tecnología se desarrolle y sea competitiva, de lo contrario estaremos abocados a una brecha en el coste energético con nuestra competencia y, de ahí, a la deslocalización de cientos de industrias que son vitales en este momento para la economía del país.

La solución a la descarbonización no vendrá de la aportación al Fondo. Busquémosla mejor en el desarrollo económico y en la tecnología, pensemos en la industria y en su realidad y no nos lancemos al abismo con una política energética precipitada.

Biometano en la primera travesía neutra en carbono de Europa

La ruta Barcelona-Ciutatella se ha convertido en el primer trayecto marítimo de pasajeros de Europa en usar biometano como combustible. Esta prueba piloto, llevada a cabo por Axpo Iberia y Baleària a principios de junio, ha evitado la emisión de más de 50 toneladas de CO2 a la atmósfera

Concha Raso. Fotos: eE

La descarbonización del sistema energético en general y del transporte marítimo en particular, supone todo un reto. La industria marítima trabaja contra reloj para reducir sus emisiones, testando la eficacia de ciertos combustibles renovables para alcanzar un transporte más limpio y eficiente.

Uno de estos combustibles renovables es el biometano. Actualmente se está utilizando en vehículos ligeros de pasajeros y en el transporte pesado, pero este gas renovable lleva tiempo desper-

tando un interés creciente para su uso como combustible sostenible en el transporte marítimo, así como en el ferroviario.

Buena prueba de ello es la iniciativa llevada a cabo por Axpo Iberia y Baleària a principios de junio en España, y que ha marcado un hito en la descarbonización del transporte marítimo. Ambas compañías han hecho realidad el primer viaje piloto que se realiza en Europa a bordo de un *fast ferry* usando biometano como combustible renovable.



Imagen del
Fast Ferry
Baleària.



Ignacio Soneira, director general de Axpo, entrega a Adolfo Utor, presidente de Baleària, el certificado de origen renovable.

El trayecto, de 133 millas entre los puertos de Barcelona y Ciutadella (Menorca), ha sido realizado por el buque Eleanor Roosevelt de Baleària, el primer *fast ferry* del mundo con motores duales de gas natural, que habitualmente opera en la ruta Denia-Ibiza-Palma. El uso del biometano en este trayecto ha evitado la emisión de más de 50 toneladas de CO₂ a la atmósfera, consiguiendo desplazar un volumen equivalente de combustible fósil en el sistema gasista español.

Con esta iniciativa Baleària, pionera en el uso del gas natural tras invertir 380 millones de euros en una flota de nueve ferries a gas natural, pone la primera piedra para una total descarbonización del transporte marítimo de viajeros en un futuro próximo mediante la utilización de combustibles de origen renovable en sus buques. Para Axpo Iberia, supone reforzar su posición como suministrador de GNL como combustible marino (*bunkering*), utilizando el biometano como nueva palanca en la lucha contra el cambio climático.

La travesía sirvió para la presentación del último informe sobre las emisiones de CO₂ por parte de la Fundación Empresa y Clima, que recoge los últimos datos a nivel mundial, europeo y español en esta materia. A su término, el presidente de Baleària, Adolfo Utor, recibió de manos de Ignacio Soneira, director general de Axpo Iberia, los certificados de origen renovable que certifican las emisiones neutras de dicha travesía.

Biometano: pieza clave en el mapa energético

"De momento se trata de una prueba piloto con la que hemos pretendido demostrar que es posible utilizar biometano en el transporte de mercancías y viajeros vía marítima, consiguiendo marcar un hito histórico al ser la primera vez que se consigue a nivel europeo", explica a *elEconomista Energía* Jacobo Canseco, responsable de Energía Verde de Axpo Iberia.

50

Son las toneladas de CO₂ no emitidas gracias al uso del biometano en este trayecto

"Esta iniciativa ha puesto de manifiesto, por un lado, la valorización completa de los residuos y, por otro lado, la posibilidad de descarbonizar aquellos procesos en los que la electrificación no es posible, como es el caso del transporte marítimo. Por tanto, si queremos cumplir con los objetivos de sostenibilidad a 2030, la única opción es cambiar la tecnología al GNL y consumir GNL proveniente de proyectos renovables", afirma Canseco.

Aunque España tiene un potencial muy alto para producir biometano, hacerlo sigue siendo muy costoso. Para solventar este problema, Axpo apuesta

por un marco regulatorio donde se incentive el consumo de este tipo de combustibles.

Axpo Iberia inició el negocio del biometano en 2015, convirtiéndose en la primera comercializadora en inyectar y comercializar este tipo de biocombustibles en la red de gas, en una clara apuesta de la compañía por el biometano como combustible de transición para el futuro.

En octubre de 2020, cerraba la primera compraventa de biometano a largo plazo de un proyecto que se encuentra ahora en construcción y que espera inyectar gas en la red en el último trimestre de este año. Con una inversión cercana a los 4 millones de euros, la empresa familiar catalana Torre Santamaría, situada en Balaguer (Lleida), será la primera granja de leche de vaca capaz de utilizar el 100% de sus residuos orgánicos en la generación de energías renovables. Actualmente, la compañía que dirige Ignacio Soneira, estudia varios proyectos que esperan que inyecten biometano en la red el próximo año.

Empresas e industrias son muy conscientes de que sus actuaciones y decisiones en relación con el consumo energético son vitales para conseguir un menor uso de los combustibles fósiles y de su papel clave en la transformación energética. Los retos europeos de descarbonización son muy exigentes y demandan hacer uso de todos los mecanismos a su alcance. En este sentido, la valoración energéti-

ca de residuos a través de su transformación en biometano se convierte en un importante aliado.

El biometano es un gas renovable que procede, principalmente, de los residuos orgánicos y que se está convirtiendo en una pieza más en el desarrollo de la economía circular, tan necesaria para conseguir nuestros objetivos medioambientales.

Para explicar el proceso, desde Axpo ponen como ejemplo los residuos ganaderos, un tipo de residuo que, sin tratar, puede ser un importante foco de emi-

Axpo estudia varios proyectos que esperan inyecten biometano en la red el próximo año

siones sin control. "Nosotros lo que hacemos es meterlo en un digestor que, mediante un proceso anaerobio, obtiene biogás. Ese biogás es un gas de origen 100% natural y renovable que, después de un proceso de limpieza, se puede inyectar en forma de biometano en nuestras redes de gas para poder canalizarlo y que sea consumido en cualquier parte de nuestra geografía. Es decir, transformamos el residuo de manera que se pueda reutilizar energéticamente y usamos las redes que ya existen para transportarlo hasta el cliente final", explica el responsable de Energía Verde de Axpo Iberia.

Las emisiones de GEI han aumentado más de un 2% en 2018

El XII Informe sobre emisiones a nivel mundial 2019, presentado por la directora de la Fundación Empresa y Clima, Elvira Carles, durante la travesía marítima con biometano realizada por Axpo Iberia y Baleária a principios de junio, indica un aumento significativo del 2,1% de emisiones energéticas a nivel mundial, superando los 33.500 millones tCO₂ de 2018. El continente asiático, con cerca de 14.000 millones tCO₂ de emisiones, representa el 42% de las emisiones globales.

En el caso de Europa, el informe refleja un descenso de las emisiones totales en el Continente en 2018 en un 1,8% respecto al año anterior, situándose por debajo de los 5.200 millones de toneladas de CO₂. En valores relativos y absolutos, Bélgica ha sido el país con mayor aumento respecto al año anterior con un 4,5%, mientras que Liechtenstein ha sido el país con una mayor caída relativa de emisiones con el 6,5%. Alemania, el mayor emisor europeo, ha bajado sus emisiones totales del 4% respecto a las emisiones totales del año anterior, mientras que España ha tenido un descenso significativo de emisiones verificadas, lo que corresponde a 17,8 millones de toneladas, es decir, una bajada del 14% de las emisiones de 2019 respecto a 2018.



P. Moscardó de ESK y A. Canseco, Axpo Iberia durante la carga de biometano.

Somos agente representante de energía limpia y libre de emisiones

Desde hace más de 15 años, llevamos al mercado la electricidad generada por más de 9.000 productores de energías de origen 100% renovable con el más alto grado de profesionalidad y la mejor relación calidad-precio.

Solicita más información contactando con nosotros.



regimenespecial@gesternova.com / 91 357 52 64

www.gesternova.com

 **gesternova**
energía

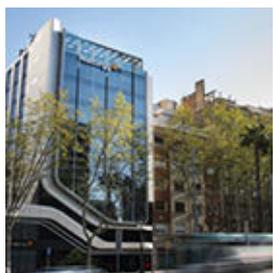
Hidrógeno

Enagás impulsa un proyecto de hidrógeno verde en la Bahía de Algeciras

Enagás, Fistera Energy y White Summit Capital, han presentado un proyecto que contempla la puesta en marcha de una planta de producción de hidrógeno verde en la Bahía de Algeciras de hasta 237 MW. Esta instalación abastecerá de hidrógeno verde a la industria local, que incluye grandes consumidores de hidrógeno y gas natural. Este proyecto no solo contribuirá a descarbonizar las operaciones industriales y generación de energía, sino que también

permitirá impulsar usos futuros del hidrógeno verde en movilidad, tanto para vehículos y flotas de camiones vinculados a la actividad portuaria, como el transporte público, servicios municipales y trenes, entre otros. Asimismo, el hidrógeno verde podría utilizarse como uno de los combustibles limpios en materia de transporte marítimo, por lo que el Puerto de Algeciras puede ser un punto clave en el abastecimiento de buques.

Inversión

Naturgy invertirá en sus redes de electricidad en España más de 900 M€

Naturgy invertirá en España, a través de su filial de distribución eléctrica UFD, 920 millones de euros en el periodo 2021-2024 para impulsar su digitalización y avanzar hacia la transición energética. Por áreas de actuación, un tercio del plan total de inversiones estará dedicado a la digitalización de las redes, otro a la integración de nueva generación renovable y otra tercera parte a la conexión de nuevos consumidores, con el objetivo de dotar de más inteligencia a las

redes de UFD para mejorar la calidad de suministro y permitir a los usuarios gestionar su consumo de forma más sostenible y eficiente.

El plan destinará alrededor del 60% de las inversiones a reforzar las redes eléctricas y mejorar la calidad del suministro en Galicia y un 40% en la zona centro del país (Comunidad de Madrid, Castilla-La Mancha y Castilla y León, principalmente).

Certificación

Aenor certifica la calidad ambiental de Ence Pontevedra

Aenor ha certificado un año más el buen comportamiento medioambiental de la biofábrica de Ence en Pontevedra. Las inversiones realizadas por la compañía en los últimos años han contribuido a este logro, que apuesta decididamente por la sostenibilidad en todos sus procesos. Además, a través del mismo proceso de auditoría, se ha garantizado que la biofábrica cumple con la certificación ISO 14.001 de sistemas de gestión ambiental.

En 2020, la planta redujo en un 38% las emisiones olorosas, hasta menos de 1,4 minutos de media al día, y su efluente mejoró en un 87% la normativa europea de mejores prácticas ambientales. La biofábrica ha reducido en un 6% el consumo de agua en sus procesos respecto al ejercicio anterior, logrando una reducción del 25% en el último lustro. Asimismo, ha reducido un 20% la generación de residuos de los que el 99% ha sido valorizado.

GNV

Cepsa y Redexis ponen en marcha una nueva estación de GNV en Cuenca

Cepsa y Redexis han inaugurado su cuarta estación de repostaje de gas natural vehicular (GNV), ubicada en Castillejo de Iniesta (Cuenca). Su puesta en marcha, se encuentra dentro del acuerdo estratégico por el que ambas compañías se comprometieron a crear la mayor red de gasineras de España.

Redexis ha realizado una inversión de cerca de 700.000 euros para llevar a cabo la construcción

de esta instalación, que suministra gas natural licuado (GNL) para transporte pesado.

La instalación está situada en la A-3, la autovía que une Madrid y Valencia, a la altura del municipio de Castillejo de Iniesta, una localización estratégica para el transporte de mercancías entre el centro peninsular y el área mediterránea por la que diariamente circulan más de 5.000 vehículos pesados.

APPA

BIOMASA

ENERGÍA RENOVABLE GESTIONABLE

CREACIÓN DE EMPLEO

ESPAÑA VACIADA

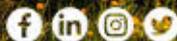
TRANSICIÓN JUSTA



Desde APPA Biomasa, llevamos más de 15 años defendiendo un marco regulatorio adecuado que nos permita alcanzar un futuro más sostenible gracias a la biomasa eléctrica y térmica, el biogás y los residuos renovables. Únete a nosotros, entra en

www.appa.es/appa-biomasa

y averigua todo lo que podemos hacer por ti. ¡Te esperamos!



biomasa@appa.es

91 400 96 91



Javier Rodríguez
 Director general de Acogen

Cogeneración: aportando valor

En el actual contexto de altos precios energéticos, los ahorros de la cogeneración -en energía, CO2 y reducción de precio del mercado eléctrico para todos los consumidores- alcanzan mayor valor, esencial para la recuperación de las industrias, la factura de los consumidores y la balanza energética de España

¿Sabían que este año la cogeneración ahorrará al país más de 800 millones de euros en importaciones de energía y emisiones y mejorará el precio eléctrico a todos los consumidores en más de 2.000 millones de euros? Porque, en un entorno de subida del precio eléctrico como el actual, sus ahorros nos ayudan a todos.

Acogen presenta su encuesta 2021, representativa de la situación del 75% de la potencia instalada de cogeneración en España, que supone el 15% del PIB industrial. La encuesta incluye las principales empresas de todos los sectores industriales que cogeneran -alimentación y bebidas, química, celulosa y papel, automovil, cerámica y azulejos, ladrillos y tejas, residuos y agrícola-. La cogeneración genera el 11% de la electricidad nacional y supone el 20% del consumo de gas, para fabricar el 20% del PIB industrial, con 200.000 empleos directos.

El cogenerador español 2021 es una industria calorintensiva -80% consume doble de calor que de electricidad-, funcionando en continuo 24/7, que con la cogeneración como tecnología de referencia transforma gas en el calor y electricidad necesarias para su proceso productivo. El peso de sus costes energéticos y ambientales está entre el 15% y 20% de los productivos y determina su competitividad.

Gran exportador -51% exporta más del 30% de lo que produce y el 38% más del 50%- nuestro cogenerador atraviesa una situación límite: realiza su actividad sin un marco de cogeneración de futuro, inmerso en la crisis post-Covid y con los costes energéticos y ambientales en feroz escalada.

Al igual que los españoles, el 80% de sus competidores europeos directos utilizan cogeneración a gas y otras tecnologías -biomasa, biogás y valorización de resi-



duos-, pero ellos sí cuentan con marcos de cogeneración a futuro.

Los cogeneradores -78%- constatan que las inversiones de las multinacionales en sus industrias en España -50% se integra en este tipo de grupos- se retrasan por la incertidumbre y falta de apoyo a la cogeneración en nuestro país y por la expectativa de subidas de nuestros costes energéticos. Ante el fin de vida útil de muchas de sus plantas a tres años vista, afirman que, sin un marco futuro, los efectos para las industrias calorintensivas serán irreversibles: 82% perderán competitividad, 57% no podrán trasladar las pérdidas al precio de sus productos y la mayoría sienten frustración industrial al no contar con una alternativa mejor a la cogeneración.

Los planes de hibridación de la cogeneración con otras tecnologías renovables avanzan: 70% de los cogeneradores han evaluado instalar fotovoltaica; 48% implementarían más biomasa; 41% valorizaría residuos energéticamente y 26% recurriría al biogás y otros gases renovables. Pero, pese a evaluar la implementación de estas alternativas, ven muy limitada su efectividad para lograr el autoabastecimiento continuo de sus industrias calorintensivas: 50% solo podrían reemplazar hasta un 30% de los combustibles y demandas eléctricas.



Falta de rentabilidad, largos periodos de retorno, volatilidad e incertidumbre, frenan inversiones e hibridaciones en renovables que se planifican a 2030. En cuanto a la evolución de los costes energéticos y ambientales: 61% considera que sin un marco industrial integral de cogeneración y CO2, vertidos, impuestos y tasas, la competitividad de las industrias entrará en riesgo.

■ Sin una transición energética competitiva, la producción industrial calorintensiva corre grave riesgo de deslocalización ■

El 90% ven inviable electrificar el calor de sus procesos de fabricación continua y por ello cuentan con sus cogeneraciones para producirlo, — junto con otras tecnologías renovables—, considerando que es la mejor solución y más competitiva para avanzar en la descarbonización.

Para el 92% es imprescindible seguir contando a 2030 con sus cogeneraciones de igual o menor potencia, empleando gas natural y otros gases renovables. Además, el 51% prevén instalar fotovoltaica; uno de cada tres, valorización de residuos para generar calor; y uno de cada cinco, producir hidrógeno para consumo propio o inyección a la red. El 17% producirá biogás para autoconsumirlo en cogeneración.

Tres imprescindibles camino a 2030 y a la descarbonización

Los cogeneradores consideran que sin una transición energética competitiva, la producción industrial calorintensiva corre grave riesgo de deslocalización. Reivindican un marco integral industrial de cogeneración y CO2, costes de gestión ambiental, impuestos y tasas, en línea con el de los países industrializados europeos. En segundo lugar, requieren una adaptación de los tiempos del PNIEC 2021-2030 a la realidad post-Covid y un diálogo abierto con la Administración para que se comprenda la realidad energética y medioambiental de la industria. Y, por último, se requieren plazos de inversión razonables -cinco años, mínimo- para planificar, y la puesta en valor de la electricidad producida y consumida a nivel local, junto a la prioridad de acceso a la capacidad de las redes para la industria.

Comprometidos con la descarbonización

Los cogeneradores están comprometidos con la descarbonización y buscan alternativas en base al uso de gases y energías renovables y valorización de residuos. Pero ello precisa de un proceso acompasado a la madurez tecnológica y al momento económico. La cogeneración es el mejor pilar de las industrias calorintensivas para una transición competitiva a la descarbonización.

Alemania, que produce cuatro veces más cogeneración que España, acaba de aprobar otro presupuesto por 1.800 millones de euros anuales -con el beneplácito de la UE- para seguir impulsando a los industriales cogeneradores. Lo tienen claro. A ver España.

JOSÉ BENJUMEA

CEO de Powen



“El cambio de tarifas ha abierto la mayor puerta al autoconsumo y al vehículo eléctrico”

Powen, empresa española con presencia internacional, sigue escalando puestos en autoconsumo y haciendo grandes esfuerzos en digitalización. La compañía, que está buscando un socio que les capitalice, espera cumplir el objetivo propuesto para 2021 este verano, a tenor de los resultados conseguidos en el primer semestre del año.

Por C. Raso / R. Esteller. Fotos: eE

¿Cómo está evolucionando la empresa tras el parón general que vivió el sector solar el año pasado debido al Covid?

A día de hoy estamos duplicando las cifras de 2020 y el objetivo que nos pusimos para 2021 lo vamos a poder a cumplir antes de agosto. Este año esperamos facturar 23 millones de euros y llegar a una potencia total fotovoltaica de 32 MW. Concretamente, en el segmento residencial, que lanzamos el año

pasado, esperamos alcanzar las casi 1.000 instalaciones. Por sectores, este último es el que se ha disparado de forma exponencial, aunque es el industrial el que claramente mueve la aguja. Donde quizá nos falta un esfuerzo mayor es en la pyme pequeña. También está ayudando a este crecimiento las alianzas que tenemos en España con Fnac y Banco Santander y con Liverpool y Naturgy en México.

Además de en España, ¿en qué otros países están presentes?

Fundamentalmente trabajamos en España y en México porque son países en los que hay mucho sol, tienen un régimen regulatorio bastante estable (aunque es verdad que México a veces da algún susto) y tienen la energía medianamente cara, pero nuestro proyecto es extrapolable a otros países. Latinoamérica nos encanta, especialmente Colombia, Chile y Brasil. En Europa nos interesan países donde tenemos experiencia, como Italia y Grecia. Otra zona que conocemos muy bien es la de Oriente Medio y también tenemos interés en Emiratos y Jordania. En Powen tenemos un producto muy sencillo que no te obliga a poner dinero al principio, tenemos una marca sólida que nos avala con la que podemos competir en cualquier mercado y ofrecemos un servicio de calidad con las máximas garantías porque, en fotovoltaica, hay vida después de firmar el contrato y la

era difícil explicar y entender la tarifa, ahora lo es todavía más; por tanto, si el usuario sabe que tiene la opción de escoger una solución con la que producir su propia electricidad, lo hace. Ahora es posible instalar paneles solares en casa sin poner un duro, reducir el consumo un 40% y vender la mitad de lo que producen las placas, y reducir la factura entre un 50% y un 70%. Si encima añades una batería, que permite quedarte con la energía producida en lugar de venderla, imagina. Estamos viviendo la mayor revolución energética desde que pasamos del carbón al petróleo. El cambio tarifario ha abierto la mayor puerta al autoconsumo y al vehículo eléctrico, porque puedes tener lo mejor del autoconsumo cuando el Gobierno ha subido los peajes y las tarifas y lo mejor del vehículo eléctrico por la noche cuando las ha bajado.

¿Cuándo será rentable poner baterías?

Las baterías han bajado un 82% en los úl-

“En el segmento residencial, que lanzamos el año pasado, esperamos alcanzar el millar de instalaciones en 2021”

“El cliente ya está empezando a generar su propia electricidad y esto se va a complementar con las baterías”



calidad del sistema te la da el proveedor no el sistema: si un usuario cambia de compañía eléctrica, su luz será igual de buena con una que con otra, pero no sucede lo mismo a la hora de elegir un autoconsumo. En este negocio tan importante es cuánto has vendido como cuánto has instalado, porque la clave es instalar y hacerlo bien. Estas tres patas solo funcionan cuando tienes una capa digital, porque sin capa digital no escalas y, por eso, la gran apuesta de Powen ha sido la digitalización. Un ejemplo de esto es que solo con dos personas, vamos a poder dar servicio, por ejemplo, a todas las sucursales del Banco Santander.

¿Han notado un mayor interés con el cambio de tarifas?

Claramente sí. Todo lo que sea complicar, incentiva buscar la independencia. Si antes

teníamos ocho años. Hoy se puede montar una batería con una vida útil de 15 años por 1.200 euros, pero es lo comido por lo servido; sin embargo, cuando baje a la mitad, y eso será factible en los próximos dos años, el ahorro está claro. En estos momentos el cliente empieza a estar en el centro y a generar su propia electricidad y esto se va a complementar con la batería, que hará que se amplíen las horas en las que se puede utilizar la energía del sol, y esto se va a incrementar gracias al coche eléctrico y a la calefacción, porque vamos a ver una entrada muy potente de la aerotermia.

¿Se plantea entrar en otros negocios?

Nosotros ya hemos dado el salto. Ahora mismo un cliente puede generar su electricidad sin inversión y Powen le da los kWh solares en su tejado, en su azotea o en una

planta en Sanlúcar de Barrameda y, todo eso, lo complementamos a través de la comercializadora que tenemos en Powen solo para clientes, donde les damos el resto de la electricidad sin margen. Y es que el contrato más barato que hay en España es el indexado con el menor margen posible. Todo lo que sea electrificación de la demanda y generar tu propia electricidad para esa electrificación de la demanda, unida a la movilidad, ahí va a estar Powen. Lo que pretendemos es que, estando con Powen, el cliente sea sostenible, ahorre y controle, pero sin que tenga que estar pendiente de nada. Powen está consiguiendo captar la atención de los grandes inversores internacionales para ser la plataforma que desarrolle el autoconsumo y la movilidad eléctrica, no solo en España sino en el mundo, y estamos entusiasmados.

¿Quiere decir con esto que están buscando un socio para crecer?

quitarle el poder de arbitrariedad a las distribuidoras y dar prioridad al cliente. Respecto al segundo punto, si yo tengo capacidad de comprar electricidad de forma segura, cuando quiera venderla a través del mismo punto de enganche no quiero que me pongan pegs. Ahí entramos en la subjetividad o arbitrariedad de las compañías distribuidoras, que aprovechan esa petición para rehacer y reforzar su red de forma gratuita y a costa del cliente, y esto hay que solucionarlo. Hay que quitar la arbitrariedad de las grandes distribuidoras y dejar que el cliente pueda comprar o vender utilizando la misma infraestructura. Además, el cliente que consume y puede generar su propia electricidad tiene que tener prioridad para venderla frente a otras plantas grandes que no tienen ningún objetivo de consumo porque solo producen. El autoconsumo va a ser una parte importantísima en los próximos años y el cliente va a tener una energía casi gra-

“Estamos buscando un socio que nos capitalice. Hemos recibido muchas propuestas y estudiamos la mejor opción”

“Hay que quitarle a las distribuidoras el poder el arbitrariedad y dar prioridad al cliente”



Nosotros damos servicio a un cliente final y siempre tenemos que responder y, por tanto, una empresa como la nuestra lo primero que tiene que tener es solvencia económica por si pasa algo. Nuestra idea es buscar un socio que nos capitalice. Lo segundo que queremos hacer es un esfuerzo en canal y en marca y eso también hay que financiarlo. En tercer lugar, queremos financiar a nuestros clientes y para eso también se necesita dinero. Hemos recibido muchas propuestas y estamos estudiando la mejor opción. No es la primera vez que Powen hace una ampliación de capital. Llevamos tres, lo que ocurre es que han sido más discretas.

¿Qué barreras quedan por salvar para el autoconsumo despegue definitivamente? Fundamentalmente veo dos. Por un lado, eliminar la licencia de obras y, por otro,

tis cuando haya amortizado el activo porque el coste variable es muy pequeño. Esto hará que la gente tenga acceso a una luz ilimitada, sin coste, que las empresas sean más competitivas, y que los agricultores puedan regar porque en España hay agua pero lo que no hay es capacidad de pagar lo que cuesta sacar ese agua. También hay un dato importantísimo: empezamos a ver, con ejemplos muy concretos, la reindustrialización de España vía el coste de electricidad más barato de Europa. Lo que pensábamos que era un sueño, ya es una realidad. Con la fotovoltaica y las baterías empezamos a percibir que, en los próximos años, se puede llegar a una tarifa plana para el mundo de la industria que haga que mucha de esa industria se venga a España porque tenemos espacio, sol y estamos dentro de la Unión Europea.

DISFRUTE DE LAS REVISTAS DIGITALES

de elEconomista.es

Digital 4.0 | Factoría & Tecnología

elEconomista.es

Franquicias | Pymes y Emprendedores

elEconomista.es

Comunitat Valenciana

elEconomista.es

País Vasco

elEconomista.es

Andalucía

elEconomista.es

Transporte

elEconomista.es

Seguros

elEconomista.es

Inversión a fondo

elEconomista.es

Pensiones

elEconomista.es

Turismo

elEconomista.es

Alimentación y Gran Consumo

elEconomista.es

Buen Gobierno | Iuris&lex y RSC

elEconomista.es

Agua y Medio Ambiente

elEconomista.es

Capital Privado

elEconomista.es

Energía

elEconomista.es

Catalunya

elEconomista.es

Inmobiliaria

elEconomista.es

Agro

elEconomista.es

Sanidad

elEconomista.es



Disponibles en todos
los dispositivos
electrónicos

Puede acceder y descargar la revista gratuita desde su dispositivo en <https://revistas.eleconomista.es/>





Rubén Esteller
Director de elEconomista Energía

EL PERSONAJE



Javier Sáenz de Juberá
Consejero delegado de Total Energies

El consejero delegado de Total Energies, Javier Sáenz de Juberá, se prepara para desatar una dura batalla en el sector eléctrico. El ex directivo de EDP lanzará una gran campaña comercial el próximo mes de septiembre que aspira a situar las ofertas de su compañía en el rango más bajo del mercado. Sáenz de Juberá quiere 2,8 millones de clientes para 2026, lo que supone un gran salto en tamaño para la compañía francesa. Así que a más batalla en el sector eléctrico, mejores precios para los consumidores.

El Gobierno juega al 'Among Us' con la tarifa eléctrica

En noviembre de 2018, la compañía Epic Games lanzó al mercado uno de los juegos de mayor éxito de los últimos años: *Among Us*. Para aquellos que lo desconozcan, un grupo de entre 4 a 15 jugadores deben preparar su nave espacial para el despegue pero, entre ellos y elegidos al azar, se esconden los *impostores* cuyo único objetivo es matar al resto sin ser descubiertos por los demás participantes. A lo largo de las últimas semanas, el sector energético español se ha asemejado en ocasiones mucho más a la ficción que a la realidad.

Los precios de la electricidad han despegado cual nave espacial hasta marcar máximos semanales, acercarse a los máximos diarios y, en definitiva, trasladar la tensión del juego a los consumidores domésticos.

El Gobierno, por su parte, trata de averiguar si dentro de este gran juego de reparto de los dineros de la tarifa eléctrica hay *impostores* -en la terminología del juego- que estén tratando de asesinar a alguien y ha pedido a la CNMC que investigue si se están cometiendo *asesinatos* en la nave eléctrica.

El departamento de Teresa Ribera ha tensado la cuerda y ha abierto una batalla con, prácticamente, todo el sector. Eléctricas, petroleras, gasistas y consumidores están ahora mismo participando en el juego y con serias discrepancias con el Ejecutivo que ha abierto todos los melones a la vez: el Fondo Nacional de Sostenibilidad, los *windfall profits* para tratar de frenar una escalada de precios que proviene de la legislación climática europea.

Quizá sería mejor que se buscara si hay *impostores* en las operaciones del mercado de CO2.



LA CIFRA

2.500

millones

Es el incremento de la recaudación por la vía de impuestos que tendrá el Gobierno gracias a la fuerte subida de los precios de la electricidad en el mercado mayorista. La intención del Ejecutivo es anunciar hoy una rebaja de impuestos para suavizar la tarifa de alrededor de 900 millones de euros. Con esta medida, el recibo de la luz se reducirá entre un 10 y un 12% para los consumidores frente a una subida de más de un 20% que se ha registrado para un usuario doméstico.

LA OPERACIÓN



Repsol ha acordado la venta de sus activos de Exploración y Producción en Malasia y el bloque 46 CN en Vietnam a una empresa filial de Hibiscus Petroleum, compañía cotizada con sede en Kuala Lumpur por 212 millones de dólares y se ha desprendido también de su parte en un pozo en Noruega. La venta de estos activos se enmarca en el Plan Estratégico 2021-2025 de Repsol, que pone foco en las áreas geográficas con mayores ventajas competitivas, concentrando su presencia en 14 proyectos clave y priorizando el valor sobre el volumen.