

Aser Energía es la primera central de compras española para las empresas del sector fotovoltaico

“Las PYMES han de ser el motor de las energías renovables en España”

Ofrecer a las empresas afiliadas una plataforma de colaboración y dotarlas de mayor competitividad en condiciones comerciales e imagen son algunos de sus objetivos

Parece que durante los próximos años, al sol español le van a salir más utilidades que las eminentemente turísticas. Según datos de pvresources, uno de los portales de Internet de referencia del sector industrial fotovoltaico, nueve de las diez últimas mayores instalaciones fotovoltaicas que se han creado recientemente en el mundo se han construido en suelo español. España ha pasado de tener 22 MW de potencia fotovoltaica en 2004, a más de 3.200 MW en septiembre de 2008. Aun así no todo son parabienes para este sector afectado por una gran fragmentación y por la aplicación desde octubre de una nueva regulación. Gustavo Galván, Director General de Aser Energía, nos explica la realidad del sector y sus planes empresariales.



■ ¿Qué les llevó a crear Aser Energía?

Estamos ante un sector en reestructuración, con muchas empresas de tamaño pequeño y mediano que no pueden cubrir todas sus necesidades reales para cre-

cer. Las hay que son fuertes en ingeniería o instalación pero no tanto a nivel comercial o legal y viceversa. Por otro lado nuestro sector ha tenido durante muchos años problemas de distribución de materiales. Fíjese

que ha habido casos en que se ha diseñado un proyecto y ha tenido que modificarse completamente debido al tipo de placas servido. Ante todo esto hacía falta una central de compras con fuerza ante la distribución

de suministros y que amparase, agrupase y permitiese trabajar en red y compartir conocimientos a todas las empresas asociadas con el fin de dotarlas de mayor competitividad y reconocimiento a nivel nacional.

Aser Energía ha promovido un estudio de mercado sondeando la opinión de las empresas ante el nuevo Real Decreto

Un decreto que puede abocar al sector a una crisis mayor de la esperada

La nueva regulación incentiva las instalaciones sobre cubierta industrial frente a las que se ejecutan sobre terreno pero lo hace erróneamente al aplicar una burocratización excesiva

El pasado primero de Octubre entró en vigor la nueva regulación fotovoltaica a través del Real Decreto 1578/2008. Una legislación necesaria, según todo el sector, y creada con el ánimo de introducir un crecimiento más ordenado en el mercado. Entre sus aspectos más relevantes destaca la reducción de las primas que reciben los productores de energía fotovoltaica y la imposición de cupos en cuanto a las nuevas instalaciones. Aun así, la nueva legislación no ha contado con el beneplácito de la mayoría de empresas y según algunas cifras patronales del sector su aplicación podría acarrear la destrucción de 40.000 empleos y la renuncia a un inversión de 16.000 millones de euros en cuatro años. Ante estas cifras y un mes antes de que se aprobase el Real Decreto Aser Energía contrató un

estudio de mercado para averiguar el parecer de más de 500 empresas ante la nueva legislación.

Los resultados no se hicieron esperar. Primero por el índice de respuesta al formulario de 22 preguntas que se les hizo llegar desde toda España. Éste superó el 40%, lo que es una cifra excepcional en este tipo de investigación cualitativa. Las respuestas de las empresas refrendaron una clara sensación general, expresando gran preocupación por un posible enfriamiento a corto plazo en un sector con tantas posibilidades de futuro.

Para las empresas cuestionadas por Aser Energía no todo el Real Decreto es negativo. Sin embargo consideran que si bien es una legislación que nace con la intención de incentivar a las instalaciones sobre cubierta industrial frente

a las que se realizan sobre terreno, lo hace de forma desacertada. Los puntos de la controversia tienen que ver, según Aser Energía, con la complejidad burocrática que presenta la nueva regulación, así como por la falta de criterio técnico a la hora de segmentar las diversas tipologías de instalaciones. Las instalaciones conectadas a baja tensión, de hasta 100 kW de potencia, deberían tener un tratamiento específico e incentivador. La nueva norma hace que el plazo de tramitación de una instalación se alargue incomprensiblemente de cuatro a nueve meses. Además, la política de avales es errónea al parecer de Aser Energía. Si bien tiene sentido a la hora de regular los campos solares, supone un freno a la hora de gestionar pequeñas instalaciones domésticas o industriales. Esta medida hará que muchos empresarios decidan no

apostar por instalar placas solares en sus cubiertas ya que la inversión en el aval se les hará excesiva y demasiado incierta. Todo ello, según Aser Energía, comportará la reducción de personal, el cierre de muchas empresas y la reestructuración completa del sector, sólo las empresas mejor posicionadas podrán sobrevivir y crecer. En definitiva una regulación que, pese a ser bienintencionada, afecta a la pequeña y mediana empresa del sector y pone en peligro su viabilidad. Ante estos datos Aser Energía, al igual que otras instituciones patronales, está llevando a cabo acciones legales para la revisión de una normativa que puede inducir una crisis artificial en un sector económico que será estratégico en los próximos años. ■

ASER ENERGÍA
www.aser-energia.com

Pese al crecimiento espectacular del sector en el mix energético español, la energía fotovoltaica todavía ocupa un papel muy poco relevante...

La presencia todavía no es relevante pero llegará a serlo en los próximos años. Y lo será en breve cuando tenga el mismo coste generar un MW de electricidad por la vía tradicional que todos conocemos, con la afectación medioambiental que produce, que la generada a través de la tecnología fotovoltaica. Y no estamos hablando de décadas sino de años, concretamente del 2015.

Aun así el crecimiento en su sector se ha dado mucho en las instalaciones solares en tierra, como campos solares, pero no tanto en la creación de instalaciones sobre cubiertas industriales...

Efectivamente pero eso atiene a que los campos solares han sido el refugio de la inversión de otros sectores como el inmobiliario, por ejemplo. En cambio, una instalación solar sobre la cubierta de una fábrica o de una explotación agropecuaria no es una actividad de inversión sino más bien una actividad industrial complementaria que desarrolla el propio empresario. Es un concepto completamente diferente en costes y resultados y que es más sostenible, ya que se genera energía allí donde se consume, mejorando así la red de distribución eléctrica.

¿Qué ventajas puede tener un empresario para instalar en la cubierta de su fábrica una instalación solar y volcar la energía generada a la red?

Muchas. Saca un rendimiento a un espacio improductivo con una rentabilidad garantizada anual superior al 10%. En segundo lugar, obtiene beneficios fiscales. Tiene una instalación con una vida útil de más de 40

años, que sólo requiere un mínimo mantenimiento y que le genera unos ingresos garantizados por la producción de energía limpia volcada a la red eléctrica.

¿Cómo afectará la nueva regulación a su empresa?

En nuestra opinión el nuevo decreto está pensado para poner cierto orden en una parte mayoritaria del sector, el de las instalaciones en tierra o campos solares. Y esto era necesario. Pero no se ha sabido discriminar positivamente, basándose en criterios técnicos, las distintas tipologías de instalaciones. Por ejemplo, se trata de igual manera una instalación de 25 kW sobre cubierta, que una de 10.000 kW sobre terreno. Si se quiere fomentar las instalaciones distribuidas sobre cubierta, se debería dar un tratamiento diferencial a las instalaciones de hasta 100 kW, tanto en tarifa, como con un procedimiento simplificado y eximiéndolas de avales previos. La tarifa se debe revisar anualmente, y no de manera trimestral. Lo que nos preocupa, sobre todo, es la burocracia: de los cuatro meses de media actuales pasaremos a nueve, cuando en Alemania la media es un mes y medio. Con sólo pequeños cambios, la ley sería muy positiva para el sector, se incentivarían las inversiones y se estimularía el crecimiento económico en general, ya que nuestro sector da empleo a gran cantidad de profesionales de diversos sectores asociados.

¿Limitará esto el crecimiento del sector?

Tal vez lo haga a corto plazo y se note más debido a la realidad económica en la que nos encontramos, pero no a medio ni largo plazo. El sector de la energía fotovoltaica está llamado a ser uno de los más rentables y con mayor crecimiento de los próximos años. ■

Energías renovables, eficiencia energética, auditorías e investigación

Aser Energía esta formada por cinco empresas y su objetivo es alcanzar las 50 en un plazo de dos años. Esta central de compras ya ha gestionado la creación de instalaciones eléctricas por un volumen de 8MW, con una inversión de más de 45 millones de euros y que producen anualmente la energía equivalente al consumo de 4.000 familias. Las empresas afiliadas, que cuenta con más de 40 trabajadores, están impulsando el desarrollo de la energía fotovoltaica en diferentes campos como los vinculados al alumbrado público o las aplicaciones industriales. También realiza auditorías energéticas y apuesta por impulsar fórmulas de eficiencia energética no sólo en el campo solar sino también en iluminación, climatización y usos industriales.