Nº 200 Octubre 2020 - Año XX

# energética



### **ENTREVISTAS**

a destacados profesionales del sector energético

#### **ASOCIACIONES**

Repaso a dos décadas de evolución del sector

### **EDITORIAL**

Energía para otros 20 años

**EFICIENCIA ENERGÉTICA** 





### ¿Necesitas un grupo electrógeno de máxima fiabilidad?

En **Genesal Energy** contamos con un equipo de ingeniería altamente cualificado que ha desarrollado con éxito multitud de proyectos. Y esta vez no será diferente: analizaremos tus especificaciones y desarrollaremos el grupo electrógeno que necesitas.

Tú pide, nosotros ponemos el resto

www.genesalenergy.com/tu-pide-grupos-electrogenos-personalizados

GENESAL



#### **ANIVERSARIO**

## EL SECTOR 20 años después

Con motivo el 20 aniversario de la publicación del primer número de la revista, desde Energética queremos dar voz a los profesionales de las más destacadas empresas del sector. CEOs, directores generales o gerentes nos cuentan su visión de la evolución del sector en estos últimos 20 años. Representan a compañías grandes y pequeñas, pero todas ellas con algo en común: empresas que han mostrado su apoyo a nuestra publicación a lo largo de estas dos décadas. Desde aquí, nuestro más sincero agradecimiento por su respaldo. Sin ellos, no podríamos seguir adelante.

?

- En pocas líneas ¿díganos qué ofrece su empresa al sector y cuántos años lleva en el sector?
- 2. La pandemia que vivimos ha afectado a varios sectores de forma dramática ¿Cómo ha afectado a su empresa y al mercado energético, según su opinión?
- 3. ¿Cuáles han sido las evoluciones principales del sector energético y de su nicho de mercado en particular desde el año 2000 hasta hoy?
- 4. Dentro de 10 años... ¿podría darnos una visión de lo que está por venir en el sector energético?

### ASEA BROWN BOVERI (ABB) Alfonso González Charola Director General del Área de Negocio de Electrification de ABB en España

- 1. ABB hace que el consumo de energía eléctrica de los edificios, el transporte y la industria se realice de manera segura, inteligente y sostenible. Esta transformación la hacemos posible a través de soluciones tecnológicamente avanzadas que abarcan desde robots, motores eléctricos, postes de carga para vehículos eléctricos, interruptores de protección o soluciones para la eficiencia energética y mejora de la productividad, entre otras.
- 2. La energía eléctrica está presente en una gran variedad de ámbitos diferentes y algunos sectores se han visto más afectados que otros. Es cierto que el mercado ha caído, principalmente en los meses de abril y mayo, pero también es verdad que dejará secuelas en el tiempo en sectores como los relacionados con el turismo, que reducirán previsiblemente sus inversiones en el futuro dados los resultados económicos en 2020. En ABB nos ha supuesto una transformación principalmente en la forma de trabajar, en la que la mayoría de nuestros empleados y empleadas han adoptado el teletrabajo; pero consideramos que, dadas las circunstancias, también estamos sacando un gran aprendizaje.



- **3.** En lo que respecta al área de negocio de Electrification de ABB en España podríamos resumir estas dos décadas como un periodo marcado por altos y bajos, con un crecimiento continuo y espectacular hasta 2008, una caída decreciente hasta el 2013, crecimiento estable entre 2014 y 2019... y después la llegada del COVID-19.
- **4.** Entre las pinceladas que se vislumbran, apreciamos que este sector estará claramente encaminado hacia lograr un mayor compromiso con la reducción de emisiones contaminantes de gases de efecto invernadero, una apuesta firme por la generación de energía a través de fuentes renovables, el incremento y consolidación de la movilidad eléctrica y una inversión notable y creciente para lograr la mejora de la eficiencia energética de edificios e industrias.

### ANIVERSARIO

### NABLA WIND POWER Rubén Ruíz de Gordejuela Consejero Delegado

1. Entramos en marzo de 2014 como pioneros en extensión de vida de los parques eólicos, hemos sido los primeros en proponer al mercado los diagnósticos técnicos de potencial de vida que son la base de todo nuestro proceso. Desde entonces hemos progresado proporcionando una sucesión de productos cada vez más sofisticados hasta completar todo el espectro de necesidades asociadas a la extensión de vida. Esto incluye desde los aerogeneradores, pasando por los análisis de vida pre constructivos, análisis exploratorios para fusiones y adquisiciones, certificación de extensión de vida, planes de gestión de envejecimiento, optimización de protocolos de mantenimiento, retrofits selectivos y finalmente una monitorización en tiempo real del consumo de vida en base a nuestra herramienta SmartDATA, basada en Hybrid Data Analytics, que combina Análisis de SCADAS con nuestros modelos aeroelásticos y físicos de la máquina y sus componentes.

**2.** La pandemia tiene dos efectos en nuestra actividad.

Por un lado, está el aspecto operativo de la ejecución de nuestros proyectos. En este sentido, en Nabla desde nuestra génesis siempre hemos creído en el smart working, y el equipo humano estaba muy



acostumbrado a trabajar deslocalizado y desde sus casas. Por esta razón, ha sido muy natural adaptarnos a un esquema de teletrabajo, y nuestra operativa no se ha visto afectada. Eso sí, los trabajos de campo se han concentrado en el verano.

Por otro lado, está el efecto que ha causado la pandemia en el propio sector y en la demanda de servicios. Dada la naturaleza de nuestro negocio, cuando más golpeado esté el sector y los clientes, más demanda tenemos de nuestros servicios de extensión de vida y de optimización de parques. Esto nos ha llevado este año a batir el récord de contratación mensual 2 veces consecutivas

**3.** Teniendo en cuenta la juventud de nuestra compañía, sólo podemos hablar de la evolución del mercado desde la crisis financiera de 2012 que motivó la contracción del mercado. Este entorno estimuló la creación de Nabla para la optimiza-

ción y extensión de vida de los activos ya instalados.

En nuestra opinión, el mercado ha abandonado "el salvaje oeste" y ha tenido que sufrir un proceso bastante doloroso de adaptación a un pool energético mucho más competitivo. También hemos observado que por fin se entiende que el conocimiento reduce riesgos y reduce costes. Frente a las primeras estrategias de reducción de costes bastante primitivas que se aplicaron en los primeros años tras la crisis de 2012, los clientes contratan ahora nuestros productos más sofisticados. Entienden que el saber optimizar el parque y extraerle el potencial oculto que tenía es importante para el retorno financiero.

**4.** En nuestro caso seguiremos apostando firmemente por un trabajo de redesarrollo de los parques existentes. Extenderemos la vida de las instalaciones eólicas para extraer el máximo beneficio de las inversiones realizadas, y aumentar la energía anual producida. Para ello desbloqueamos el potencial oculto que las condiciones del emplazamiento nos vayan a dar, y adaptamos a medida los protocolos de operación y mantenimiento. De esta manera se asegura que los parques de los clientes operen en vez de sus 20 años iniciales previstos unos 30 o 40 años. Así se extrae todo el retorno posible a la inversión realizada. Para eso estamos desarrollando nuestras nuevas tecnologías.

#### NEXTRACKER SPAIN Luis Sabaté

Chief Operating Officer, COO

1. Desde finales de 2013, Nextracker se ha propuesto conseguir que la energía renovable sea mayoritaria y que llegue a todo el mundo con un coste asumible. Durante los últimos cinco años, nos hemos convertido en líder mundial en el mercado de seguidores solares, suministrando desde nuestros más humildes orígenes más de 40 GW de un seguidor autoalimentado horizontal monofila con paneles solares instalados en vertical, en versiones 1V y 2V.

Nextracker pertenece al Grupo Flex, una compañía Fortune 500 que fabrica componentes electrónicos y factura \$26,000 millones anualmente, hecho que nos proporciona una bancabilidad excepcional. Suministramos productos en más de 30 países y contamos con 9 oficinas repartidas por el mundo.

Es importante reseñar que la tecnología de Nextracker incluye un software inteligente (TrueCapture) que optimiza sin igual la capacidad de generación de energía, y que estructuralmente nuestra ingeniería excepcional ha demostrado una durabilidad excelente, especialmente frente a los efectos del viento, como así ha sido reconocido por las más prestigiosas empresas de ingeniería independiente.

**2.** A pesar de los inconvenientes causados por la pandemia COVID-19 y sus nefastas consecuencias económicas y los problemas en las cadenas de suministro, Nex-



Consulte las preguntas en la página 12.

### ANIVERSARIO

tracker sigue apostando fuertemente por el mercado mundial fotovoltaico.

IHS Markit ha previsto que el mercado mundial de sistemas solares de más de 1MW crecerá un 7.9% hasta 2023, teniendo el mercado de seguidores solares un crecimiento anual compuesto del 22%, ya que los seguidores incrementan su uso en los proyectos de suelo. Europa y las regiones de Oriente Medio y África, tendrán un crecimiento del 27% en su conjunto, y del 58% en el mercado de seguidores.

A nivel mundial, la compañía no ha experimentado dificultades en su cadena de suministro al estar fuertemente diversificada geográficamente en 15 países, y nuestros clientes no han sufrido retrasos apreciables. La energía solar parece ser un sector refugio para los inversores financieros en tiempos de crisis.

La empresa ha firmado recientemente varios proyectos en España y no vemos que la pandemia haya causado retrasos relevantes en la inversión y ejecución de los proyectos solares.

**3.** Los paneles solares han incrementado su eficiencia muy significativamente, y hemos sido capaces de adaptar nuestra tecnología a esos progresos, haciendo especial hincapié en la tecnología bifacial.

Nextracker apostó desde sus orígenes por ser una empresa pionera en el sector solar y con visión a largo plazo, donde nos preocupamos por mejorar los productos atendiendo a las necesidades de nuestros clientes con los cuales, además, establecemos una estrecha colaboración.

Fuimos pioneros en introducir un seguidor monofila, equilibrado, equipotencial y autoalimentado que desde sus inicios implicaba una reducción de coste para instaladores, operadores de mantenimiento y dueños de plantas. Continuando con esta filosofía de ser precursores dentro de la industria fotovoltaica, hemos incorporado significativos avances de software que hacen que la energía generada por nuestra tecnología sea la más eficiente del mercado, así como la introducción del mantenimiento predictivo en seguidores.

4. Volviendo a la misión de Nextracker, creemos que en el futuro la energía de fuentes renovables será la principal en todas las regiones y que tendrá un coste asequible para los consumidores en todo el mundo. Hace años era impensable la instalación de plantas solares en ciertos países por diferentes motivos económicos, políticos o sociales (Dinamarca, Reino Unido, Kazakstán, Arabia Saudí, Canadá...), sin embargo, actualmente Nextracker suministra productos allí de manera consistente.

En cuanto a la tecnología, en la empresa vemos claramente una transición hacia plantas más inteligentes e interconectadas, donde los diferentes componentes son coordinados de una manera más eficiente, aumentando la producción y reduciendo los costes operacionales. Además, la inclusión de plantas de almacenamiento será parte de ese concepto anterior, por lo que empresas como Nextracker estamos invirtiendo en tecnología y software, evolucionando hacia un concepto global de entender las plantas de producción.

#### PRAMAC IBÉRICA

#### Carlos Valiente Palazón

Commercial & Industrial Solutions Sales Director

1. PRAMAC fue fundada en Italia en 1966 por la familia Campinoti. Especializados en fabricación y venta de equipos de manutención y generadores eléctricos, nos hemos convertido en un referente mundial en ambos sectores. En particular, si hablamos de grupos electrógenos, PRAMAC pertenece al Grupo GENERAC desde 2016, empresa que participa en el sector de la fabricación de generadores desde 1959, y es el líder del mercado en Norteamérica.

Con la incorporación de PRAMAC a GE-NERAC, el grupo se ha convertido en el tercer fabricante de generadores del mundo, asegurando que nuestra energía llega a cualquier rincón del planeta.

**2.** Evidentemente, durante el periodo de confinamiento y parón económico, nuestro volumen de ventas se vio afectado.



Sin embargo, el sector de la fabricación de grupos electrógenos fue considerado como sector esencial y eso nos permitió seguir fabricando y distribuyendo nuestros productos. El hecho de tener un alto nivel de stock en fábrica, también nos ayudó a seguir sirviendo a nuestros clientes.

Pero nuestro caso es excepcional. A nivel macro, el sector energético ha sufrido y mucho el parón económico; la fuerte caída de la actividad productiva y las restricciones a la movilidad han provocado una bajada de la demanda de recursos ener-

géticos y un desplome de su valor. Valga como ejemplo el precio de la electricidad que en el primer cuatrimestre del año se hundió más de un 40% frente al mismo periodo del año pasado.

**3.** Ha habido tantas y tan importantes que se hace complicado resumirlas. Nos enfrentamos a varios hitos que han influido notablemente; el más importante es, sin duda, el crecimiento exponencial de la población mundial que influye en la necesidad creciente de energía disponible en el planeta; otro, no menos importante, es la más que necesaria descarbonización. El cambio climático es una realidad contrastada y muy preocupante y, sin embargo, hoy en día, sólo el 20% de la producción energética en Europa proviene de recursos renovables. La buena noticia es que, cada vez más, los estados y grandes empresas están provocando el cambio y el impacto de las energías renovables en el total es cada vez mayor.

En particular, en el sector de los grupos electrógenos, se han introducido dos va-



56

Consulte las preguntas en la página 12.