

Nuevos perfiles de negocio fotovoltaico

EDUARDO COLLADO. DIRECTOR TÉCNICO DE LA ASOCIACIÓN DE LA INDUSTRIA FOTOVOLTAICA (ASIF)

En paralelo con las actividades de generación de electricidad en régimen especial que desarrolla la industria fotovoltaica, ha aparecido una serie de negocios relacionados con las distintas fases de consecución de los proyectos.



Algunos de ellos ya habían surgido con la expansión de la tecnología eólica, pero es ahora cuando se están adaptando a las particularidades de la tecnología y el negocio fotovoltaico.

En líneas generales, podemos hacer una distinción del modelo de negocio en función de las distintas fases de promoción de los proyectos:

- Fase inicial: búsqueda de terrenos, punto de acceso, tramitaciones, realización de anteproyectos y proyectos, etc.
- Fase intermedia: financiación, servicios jurídicos, construcción del proyecto, asesoría técnica, etc.
- Fase final: puesta en marcha, consultoría técnica, medición de instalaciones, operación y mantenimiento, seguridad, seguros, gestión, etc.

En estos negocios existen grandes inversores, pequeños inversores (incluso particulares) y fondos de inversión, que se han lanzado en los últimos meses a la promoción de las instalaciones solares, habida cuenta de su actual retribución, aunque ahora existen grandes reticencias a invertir hasta que el Gobierno no clarifique el futuro de las retribuciones post RD 661/2007.

En este sentido, es importante señalar que el vacío legal que existe más allá del próximo mes de septiembre y la propuesta de normativa que tenemos sobre la mesa para solventarlo y que ya ha sido rechazada por la CNE- amenazan directamente la supervivencia de la mayoría de estas actividades, al paralizar el ritmo de crecimiento del sector. La industria manufacturera, por su parte, tiene cierto colchón por la posibilidad de exportar parte de su producción, aunque no por ello dejará de sufrir un fortísimo impacto ante la necesidad de abrirse a nuevos mercados de referencia por la parálisis del mercado nacional.



Diferentes modelos de negocio

Naturalmente, debemos comenzar por el negocio de los administradores de las plantas de producción, que en principio suele ser el propio promotor, en base a un cobro por la gestión administrativa y el papeleo que conlleva durante un período de tiempo superior a los 25 años.

Es posible, en el caso de grandes corporaciones, que todas las fases que componen la cadena de valor del proyecto puedan ser realizadas por los distintos departamentos de los que se compone la propia empresa que promueve, financia, construye y gestiona toda la instalación fotovoltaica. Pero lo más habitual es que, en dicha cadena de valor, a la empresa promotora le interese o se vea necesitada de una serie de empresas especializadas en las diferentes fases de las que se compone un proyecto fotovoltaico.

Tres fases fundamentales

En la fase inicial, y ante el desconocimiento del terreno, existen empresas que se dedican a gestionar la búsqueda de terrenos (compra o alquiler), e incluso a realizar las gestiones ante organismos estatales, autónomos y municipales en representación de la promotora. También puede resultar conveniente la realización de anteproyectos y proyectos, con las vertientes correspondientes en temas de impacto ambiental, exigidos por la

Administración. Existen empresas especializadas que trabajan bien, siendo ya competitivas.

En la fase intermedia, ya sea con financiación normal o vía "project finance", la banca tradicional no ha querido perder un negocio floreciente, aunque ya existen bancos especializados en las inversiones renovables que disponen de departamentos especializados en este tipo de negocios, que conocen perfectamente el riesgo regulatorio y financiero de estas instalaciones.

Otros de los servicios ofrecidos son los relacionados con empresas de asesoramiento técnico, asesoramiento de seguros y asesoramiento jurídico, directamente a promotor o a los bancos financiadores, ya que tanto los gabinetes jurídicos como determinadas empresas de seguros están muy especializadas en la reglamentación estatal y autonómica de energías renovables, y proveen un magnífico *know how*, tanto para los promotores como asesorando a las entidades financieras de los peticionarios de las financiaciones.

Indispensable es el papel de los proveedores, no sólo de paneles, que es el mayor coste de la instalación, sino de estructuras (fijas y de seguimiento), así como de inversores y otros elementos clave para la instalación fotovoltaica.

Ni que decir tiene que existe una gran cantidad de empresas, especializadas en la construcción de este tipo de instalaciones que, aunque no son complicadas, requieren de un conocimiento específico.

En la fase final, los mismos tipos de empresas ya comentados garantizan con su buen hacer los temas de operación, mantenimiento, seguridad, seguros, gestión, etc., para conseguir que a lo largo de su larga vida (más de 25 años) se tenga una producción, una seguridad y una rentabilidad adecuada conforme a las previsiones realizadas.

