

ÓSCAR GÓMEZ  
CEO EN SOLAR PROFIT (GRUPO INAM)

## Autoconsumo en España: modelos de éxito y principales amenazas

En la edición del pasado octubre explicamos las principales características técnicas del mayor proyecto de autoconsumo realizado hasta la fecha en la comunidad de Madrid, el que realizamos en las cubiertas de la nueva plataforma logística de Lidl. Este caso de éxito ha sido de gran notoriedad, pero no es aislado, estamos replicándolo en muchas empresas por toda la geografía española. Destacamos los últimos firmados de 3 MW en Cataluña y cerca 1 MW en Madrid.

**E**n el presente artículo intentaremos transmitir las claves para llegar a este éxito, quizás alguna de las afirmaciones le puedan sorprender, pero deberá considerar que actualmente Solar Profit es el mayor propietario de instalaciones de autoconsumo del país, y estas afirmaciones se basan en la experiencia, el trabajo, el análisis riguroso, el éxito y también el aprendizaje de los errores. Espero que le sea de utilidad.

Se suele pensar que la tan esperada resurrección de la fotovoltaica en España tiene

que llegar de la mano de una reducción drástica del precio de los paneles solares. La realidad es que esa reducción ya llegó al mercado y el coste de los paneles solares hace meses que ha caído a niveles en los que ya las nuevas reducciones, aunque sean de dos cifras porcentuales, no tienen la afectación del pasado. Es por esto que en otros países no subvencionados la potencia fotovoltaica instalada crece a buen ritmo, ya con los costes de los últimos tres años. De modo que es evidente que el coste ya no es el problema principal, sino que hay otros

factores que son de mayor trascendencia. Estos otros factores son principalmente los costes administrativos y las trabas burocráticas, que se pueden atribuir a la falta de voluntad política del Gobierno central en apoyar al sector. Pero también la falta de desarrollo en España de nuevos modelos de negocio que ya son exitosos en otros países.

Hace unos años que la rentabilidad de los proyectos de autoconsumo es similar a la de los años del 'boom' fotovoltaico o mejor. A pesar de ello son pocos los proyectos que se consiguen desarrollar. El camino erróneo es el de intentar mejorar las condiciones económicas de manera forzada. Como se demostrará en este artículo este modelo conduce un callejón sin salida.

Desde algunas fuentes se anuncian de retornos de inversión de 4 o 5 años en instalaciones industriales y de 10 o 12 en residenciales. Para obrar este milagro se suelen usar estos ingredientes:

1. Las producciones se suben un 20%.
2. Las calidades se reducen drásticamente.
3. Los incrementos anuales del precio de la luz se estiman 4 o 5% o más.... *(La realidad es que el gran industrial lleva 2 años comprando más barato cada vez o sin incremento.)*
4. No se computan algunos costes.
5. No se computan reinversiones.
6. No se computan ingeniería o tramitación.
7. No se computan impuestos o tasas.
8. Y la lista sigue...

Para evitar que este tipo de ofertas lleguen a intoxicar el mercado hemos puesto



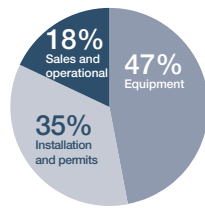
en marcha un portal gratuito en internet [www.estudiodeautoconsumo.com](http://www.estudiodeautoconsumo.com) donde tanto los industriales como los instaladores, podrán realizar una simulación completa y realista de una planta de autoconsumo.

De la experiencia de Solar Profit le interesará saber la conclusión empírica a la que llegamos tras la experiencia de ofrecer proyectos durante los últimos 5 años a más de 200 multinacionales y con un alcance de casi 1000 fábricas en España. **La realidad es que el industrial rara vez invertirá en una instalación fotovoltaica. El retorno máximo aceptado por lo general es de 2-3 años y para conseguir esto la instalación debería costar unos 0,2€/wp, es decir, unos 20.000 euros por cada 100 kW. Por más que reduzcamos los costes jamás llegaremos a acercarnos a ese precio, ya que ese es el coste humano de un proyecto industrial de tamaño medio.**

Desde Solar Profit hemos realizado ofertas por debajo de 1€/wp a estos 1.000 industriales, y confirma todo lo dicho anteriormente, que de los megavattios contratados en el segmento industrial hasta diciembre de 2016, menos de un 10% son proyectos llave en mano donde invierta el industrial.

El modelo de éxito de Solar Profit que nos ha permitido despuntar en el mercado se basa en ofrecer soluciones donde el industrial puede adquirir esta energía solar sin que ello suponga un gasto de capital (CAPEX); es decir, que no sea una inversión o financiación que deba anotar en sus libros.

Grandes empresas hoy disfrutan gracias a nosotros de comprar energía solar más barata que a la red de plantas de autoconsumo, contribuyendo al cambio de modelo energético sin tener que invertir ni arriesgar en tecnologías que no controlan, no conocen, ni saben predecir sus ingresos y



El coste total de una instalación solar está entre 15.000\$ y 29.000\$ para el sistema de tamaño medio, entre 4kW y 8kW.

gastos. Este modelo sí es exitoso y, aunque no está al alcance de todas las empresas, muestra el camino a seguir para aquellos que quieran y puedan enfocarse a este segmento.

De la misma manera que en otros mercados no subvencionados la optimización de las empresas es clave para poder ser competitivos, y toma especial protagonismo conseguir unos costes de financiación optimizados, comprar paneles solares baratos hoy lo hace todo el mundo, pero hacer proyectos y legalizaciones con un coste reducido y poder financiar los proyectos está al alcance de pocos.

Uno de los posibles actores podrían ser las eléctricas. Estas cuentan con la capacidad financiera y de llegar al cliente, aunque en su contra tienen una estructura muy pesada. Nuestra experiencia nos dice que no les será fácil tener éxito en el autoconsumo, por su estructura y especialmente porque **no existe ciudadano en este país que sienta vinculación emocional positiva con una empresa o marca que realice un proyecto de autoconsumo de la mano una de las grandes eléctricas. Vincular la marca de su empresa a**

**la una de las grandes eléctricas que es acusada por la opinión pública por 'lobbismo', oligopolio, puertas giratorias y freno a las renovables puede acabar convirtiendo el branding positivo de la acción de apostar por el autoconsumo en un desastre.**

Hasta aquí hemos explicado algunas de las claves del éxito de Solar Profit en el

segmento industrial. Ahora quería referirme al segmento residencial, donde en los últimos meses también hemos arrancado un modelo con un éxito muy destacado, similar al americano, y con el que cada día añadimos una nueva instalación. De nuevo en este segmento aparecen estimaciones y cálculos de costes y rentabilidad en los foros, blogs de distribuidores o de algunos 'gurúes' muy lejanos a la realidad.

**¿Cuáles son los costes reales de una instalación doméstica?** Bien, si miramos los datos que nos ofrecen las mayores empresas especializadas en este tipo de instalaciones, las cuales se encuentran principalmente en Estados Unidos, comprobaremos que hablan de más de 3€/Wp, para sistemas de 4 kW. Además, algunas dan detalles de la estructura de costes, siendo el coste de los materiales menos del 50% del proyecto.

Esto es algo totalmente real. Por ejemplo, piense en preguntas simples como las siguientes:

- ¿Cuántas ventas mensuales puede hacer su mejor vendedor? Ahora divida su coste mensual por venta.
- ¿Sabe que la mayoría de ayuntamientos considera una actuación en el envolvente del edificio o cubierta obra menor? Por lo tanto, para la licencia tendrás que hacer un proyecto de ingeniería y pagar cuantiosas tasas.
- ¿Tiene un ingeniero en plantilla?
- ¿Contabiliza el 4 o 5% de tasas?

Bien con todo esto y mucho más, llegamos a la abrumadora verdad, y es que en el segmento residencial la amortización es a muy largo plazo y esto no va a mejorar fácilmente. **Aun sacando el coste de placas seguiremos teniendo un coste superior a los 2€/Wp por una instalación doméstica.**

Como consecuencia de algunos de estos costes administrativos y de la difícil y costosa tramitación y legalización, nos encontramos con otro hecho preocupante, y es que algunas empresas están ofreciendo instalaciones sin legalizar. Colocan dispositivos de inyección 0 y aseguran a sus clientes que esto es seguro e imperceptible. La repudia que día a día se han ganado las eléctricas de nuestro país es un buen caldo de cultivo para propiciar que algún ciudadano escoja esta opción.



**Solar Profit  
está creciendo  
exponencialmente  
en el segmento  
residencial  
llevando a  
cabo proyectos  
soportando  
sus costes y  
legalizando las  
instalaciones.  
Nuestro éxito se  
basa de nuevo en  
la optimización,  
especialización y la  
solución financiera**

Solar Profit está creciendo exponencialmente en el segmento residencial llevando a cabo proyectos soportando sus costes y legalizando las instalaciones. Nuestro éxito se basa de nuevo en la optimización, especialización y la solución financiera. Conseguimos que nuestros clientes puedan disfrutar de energía solar en sus casas sin tener que hacer desembolsos y sin tener que exponerse a sanciones. Este es el modelo que funciona, esperamos estar a un ritmo de 10 kW diarios antes de final de año.

Por último, en el título del artículo nos hemos referido a las amenazas. Aunque ya las hemos nombrado muchas en la explicación del propio modelo, quería acabar compartiendo algunos ejemplos de situaciones realmente surrealistas a las que nos enfrentamos:

- Hasta 6 meses hasta la obtención de un punto de conexión.
- Más de 4 meses para la recepción de una autorización administrativa previa.
- Más de 4 meses para la obtención de una licencia de obra en un ayuntamiento.
- Coste de una licencia de obra municipal de 22.000€ por 100 kW.
- Exigencia de aprobación de configuración especial por parte de las eléctricas para configuraciones que aparecen en el Real Decreto.

- Esta le encantaré: enviamos más 30 expedientes en enero a las diferentes compañías eléctricas para la solicitud de puntos de conexión. De los gestionados en Cataluña, la gran mayoría se cruzaron los datos. A un mismo cliente le llegaron varios puntos de conexión con los datos privados de otros clientes repetidamente, algunos no recibieron ninguno. Tras quejarnos se pusieron manos a la obra rápidamente con la rectificación, inexplicablemente volvieron a enviar muchos mal, con nuevos cruces de datos. Hoy los clientes afectados están preparando una actuación legal por la divulgación de sus datos personales.

La disculpa de la compañía eléctrica todavía no ha llegado, lo máximo que nos comunicaron es que la persona encargada de las gestiones es un estudiante a tiempo parcial y no disponían de más recursos.

Bien, todo esto lo solucionamos a base de paciencia, tiempo y dinero. Soportar estas deficiencias no es factible para los instaladores con menos recursos. Gustosamente pagaría el 'impuesto al sol' de nuestros pro-

yectos industriales si ese dinero se destinara principalmente a:

1. Resolver las carencias de personal que sufren las delegaciones de Industria para poder disponer de mayor capacidad para tramitar proyectos. Los funcionarios, por muy diligentes que sean, que lo son, están saturados.
2. Asegurar a los empresarios, instaladores y particulares que las eléctricas cumplan sus obligaciones legales con diligencia y profesionalidad.
3. Cubrir la necesidad energética de las personas en situación de pobreza.

Para finalizar espero que todo lo explicado anteriormente sea de utilidad para aquellas empresas que buscan negocio en el autoconsumo y buscan como enfocar sus esfuerzos al mercado potencial más acertado a sus recursos. También al futuro autoconsumidor, para que conozca las costes asociados a estas instalaciones y las expectativas reales que puede tener, a todos ellos les invitamos a usar el software gratuito donde encontraran sin duda un recurso valioso para conocer con detalle la viabilidad de sus proyectos ◀