



Retos para el O&M renovable en España

La energía renovable en España es sin duda uno de los sectores más castigados en los últimos años, ha sufrido recortes en las retribuciones económicas esperadas, nuevos requisitos técnicos que cumplir que han supuesto inversiones no planteadas en los modelos de negocio iniciales y algún que otro avatar que comentaremos más adelante.

ELISA MANERO
GESTIÓN INTEGRAL DE MANTENIMIENTO EN
MAGMA Y VICEPRESIDENTA DE FOTOVOLTAICA
EN AEMER (ASOCIACIÓN DE EMPRESAS DE
MANTENIMIENTO DE ENERGÍAS RENOVABLES)

En especial, dentro del sector renovable, se encuentra el colectivo fotovoltaico, el más perjudicado por estos recortes. Más de 66.000 familias españolas invirtieron en un sector seguro y garantizado por el estado y estos años han visto peligrar sus ahorros y en algunos casos su patrimonio. También lo hicieron fondos de inversión extranjeros y grandes empresas nacionales que ya estaban presentes en el sector de generación renovable y convencional.

Una vez puestas en marcha las instalaciones, la Operación y Mantenimiento de las mismas juega un papel fundamental para cumplir con las rentabilidades esperadas en las inversiones iniciales. Sin embargo, el cambio en las reglas del juego a mitad de camino de la amortización de estas inversiones y los problemas de la ejecución apresurada de una tecnología poco madura en el año 2008 han supuesto unos retos importantes para las empresas de mantenimiento.

En el año 2008 se instalaron en España 2.700MW de tecnología solar fotovoltaica, frente a los 600MW que había instalados en 2007, es decir, se multiplicó por cinco la potencia instalada en tan sólo un año. Esto

supuso la elección de componentes principales (como son módulos, estructuras de seguimiento e inversores) sin verificar exhaustivamente su procedencia, origen, implantación... La falta de disponibilidad de material para poder cumplir con la fecha límite que impuso el gobierno para conectar a red los proyectos, el famoso 28 de septiembre de 2008, hizo que se instalaran equipos que no estaban del todo desarrollados.

Los siguientes 5 años todavía hubo actividad en el sector fotovoltaico, se instalaron unos 1.200MW, principalmente en proyectos sobre cubiertas de naves industriales, puesto que la rentabilidad de los proyectos sobre terrenos se vio reducida a mínimos después del 2008.

En estos primeros 5 años las instalaciones todavía estaban en garantía, daban pocos fallos y el tema del mantenimiento en el sector era residual. Las empresas estaban más preocupadas en seguir promoviendo y en la internacionalización que en mantener las instalaciones ejecutadas.

Los contratos de mantenimiento acababan de empezar, los precios eran elevados y las empresas que prestaban el servicio de mantenimiento eran poco especializadas puesto que venían de la promoción.

Los ingresos de explotación en estos primeros años eran elevados y las instala-

ciones presentaban pocos problemas. Sin embargo, en el año 2012 vino el varapalo definitivo al sector fotovoltaico. Entró en vigor una moratoria de manera que no se podían ejecutar más proyectos, hubo recortes muy drásticos en los ingresos y las instalaciones empezaban a tener 5 años por lo que los problemas empezaron a aparecer.

Ante esta nueva situación, las empresas de mantenimiento tuvieron que afrontar nuevos retos:

- Reto tecnológico: los componentes que empezaron a fallar correspondían en muchos casos a fabricantes que ya no daban respuesta o no existían. Sin repuestos ni soporte técnico, hubo que diseñar soluciones a medida para solucionar las averías con componentes existentes en el mercado.
- Reto económico: Los recortes en los ingresos se vieron reflejados automáticamente en recortes a los precios del servicio de mantenimiento. Muchas empresas no supieron adaptarse a los cambios y entraron en concurso de acreedores.
- Reto en el alcance de los servicios: Los clientes, con sus inversiones muy perjudicadas se formaron e informaron de manera que se volvieron mucho más

exigentes con el alcance esperado de sus contratos de mantenimiento.

Esta es la historia del sector fotovoltaico algo más detallada, pero en general, los recortes y modificaciones normativas han afectado a todas las energías renovables en España, en mayor o menor medida. En general, debido a una mala planificación energética se instalan los proyectos en cortos periodos de tiempo cuando la tecnología todavía no está madura y posteriormente con los recortes a los ingresos encima de la mesa, las empresas de mantenimiento tienen que hacer maravillas para poder dar un buen servicio a precios competitivos.

Sin embargo, como dijo Wiston Churchill, la cometa se eleva más alto en contra del viento, no a su favor. En estos últimos años las empresas de O&M en España han sido capaces de desarrollar nuevas habilidades que les permiten ser más competitivas y dar un mejor servicio, en definitiva, ser más profesionales.

Las empresas de mantenimiento se han enfrentado a correctivos importantes en un ambiente hostil, donde convencer al cliente de que lo barato sale caro es muy difícil, que el mantenimiento preventivo es importantísimo para asegurar la vida útil de la instalación y que analizar el comportamiento de cada parque para poder extrapolar tendencias de comportamiento y fallos recurrentes, ahorra muchas paradas no programadas de las instalaciones.

Las empresas de mantenimiento han adaptado el alcance de sus servicios a cada cliente, a cada parque y a cada situación. Al principio todo valía, el mantenimiento no era un coste relevante en la rentabilidad de la inversión, pero al disminuir los ingresos el peso del mantenimiento en la rentabilidad esperada ha crecido notablemente.

El sector de la Operación y Mantenimiento en el sector renovable tiene todavía un futuro muy esperanzador por delante, donde la competitividad y la innovación van a la cabeza y donde seguro, las empresas españolas con la experiencia y el buen hacer que tienen, son capaces de desarrollar herramientas y procedimientos que serán exportables a todo el mundo, para prevenir problemas que aparecerán más tarde en países a los que les llevamos ventaja.

Introducir la tecnología de monitorización y control en las instalaciones es sin duda el siguiente reto al que nos enfrentamos. Una vez controlados el mantenimiento preventivo y correctivo, el predictivo empieza a jugar un papel fundamental. Ya tenemos registros, ya tenemos incidencias, fallos, experiencia y con toda esa información debemos ser capaces de modelizar comportamientos que adviertan un fallo.

La profesionalización del sector es imprescindible, para realizar un buen mantenimiento de las instalaciones se necesita contar con empresas que tengan una visión muy amplia del sector y que lo controlen, no sólo desde el punto de vista técnico, sino también desde otros factores que afectan significativamente a la rentabilidad, como son el marco político y jurídico que acompaña a este tipo de inversiones.

Dicha profesionalización se consigue gracias al aumento de las exigencias por parte de los clientes, propietarios de las instalaciones. En el sector eólico, por ejemplo, los propietarios coinciden con grandes compañías involucradas de alguna manera en el sector energético (generación, distribución, comercialización), conectoras del sistema y con departamentos específicos para la explotación de sus proyectos. Esto hace que la profesionalización del sector eólico en

este caso, sea más generalizada. Los requisitos en materia de prevención de riesgos laborales, experiencia y capacitación que se les exigen a las empresas de mantenimiento del sector eólico son por lo general elevados.

No es el caso del sector fotovoltaico. Al pequeño productor le ha supuesto mucho esfuerzo la inversión en fotovoltaica, se ha visto involucrado en muchos cambios normativos e información no siempre ajustada a la realidad que hace que cada vez que oye hablar de su instalación le duela la cabeza. El gran cliente tiene más experiencia, generalmente tendrá también inversiones en el sector eólico y trata de exigir similares procedimientos a sus inversiones fotovoltaicas.

Por esto, con más énfasis en el colectivo de pequeños productores, pero también en el colectivo del gran inversor, los clientes tienen que ser los primeros que marquen las premisas de profesionalidad que exigen a sus empresas de mantenimiento. Las exigencias de los consumidores son las que marcan nuevos retos, los consumidores son más sensibles a cada opción que se les presenta y esto sin duda hace que las empresas de servicios no se relajen y participen en la mejora continua día tras día.

Adaptarse a los cambios, sobre todo normativos, a las exigencias de los clientes, al avance de la tecnología, a los pequeños correctivos que no cuentan con reemplazos habituales, a los grandes correctivos que ponen en juego la producción de las plantas... son sin duda algunos de los retos a los que se enfrentan las empresas de mantenimiento de energías renovables.

Retos para los que las empresas de O&M españolas están preparadas y afrontarán seguro con ilusión y profesionalidad, de eso no cabe duda ◀◀

