

SOLAR FV

1. ¿Cómo será el futuro inmediato de las plantas fotovoltaicas conectadas a red en España una vez que ha cambiado el esquema de retribución, han desaparecido las primas y muchas de ellas se encuentran en graves dificultades financieras?
2. Las plantas híbridas sin conexión a red con generación fotovoltaica que incluyen como respaldo grupos electrógenos y baterías están en expansión. ¿Cuáles son los beneficios que aportan este tipo de instalaciones?
3. ¿Qué mercados exteriores considera más propicios en la actualidad para la actividad de su empresa? ¿Por qué?
4. ¿Cómo cree que evolucionará el sector solar fotovoltaico en 2015 en su área de actividad? ¿Qué perspectivas de negocio prevé su empresa?



Robert González

Director técnico INGETEAM POWER TECHNOLOGY

1.- El mercado español no tiene visos de mejorar a corto plazo. Las instalaciones fotovoltaicas ya realizadas se encuentran en una situación crítica, con una "rentabilidad razonable" más que cuestionable y serias dificultades, en muchos casos, para devolver la financiación que recibieron. No sería desmesurado pensar en que los bancos pudieran llegar a intervenir ciertas instalaciones. Por otro lado, la amenaza de cargas impositivas a las instalaciones de autoconsumo genera incertidumbre y desconfianza en el sector, lo que se traduce en la práctica en un bloqueo de las mismas.

2.- En estas instalaciones, la energía FV alimenta directamente a las cargas durante el día y el excedente se almacena en las bate-

rías para utilizarlo cuando no hay recurso solar. El uso de un grupo electrógeno auxiliar, usado cuando no hay sol y las baterías están descargadas, permite minimizar el tamaño del sistema de almacenamiento, optimizando el coste de la instalación. La bajada del precio de las instalaciones fotovoltaicas permite hoy en día generar electricidad en instalaciones aisladas a precios similares a los de conexión a red.

3.- Los mercados más propicios para el área Solar Fotovoltaica de Ingeteam son aquellos que se encuentran en auge en cuanto a la construcción de plantas fotovoltaicas. Países como Francia, Reino Unido, Estados Unidos, México, Chile, Sudáfrica, Australia o India son algunos de los mercados en los que Ingeteam se encuentra más activo. De todos estos mercados, los distintos

países latinoamericanos, donde tenemos una larga trayectoria por tratarse de unos mercados más accesibles por los vínculos culturales y lingüísticos, suponen un foco fundamental para Ingeteam.

4.- La tendencia a la baja en los precios de los componentes fotovoltaicos se mantendrá, lo cual ayudará a que la energía solar sea todavía más barata y competitiva. Dicho aumento de la competitividad de la energía solar repercutirá en una mayor expansión de las instalaciones fotovoltaicas a todos los niveles, de manera especial en aquellos países en los que la energía fotovoltaica ya compite por sí sola en precio con las energías tradicionales. Por otro lado, gran parte del desarrollo tecnológico irá de la mano de la aparición de sistemas de almacenamiento asociados a plantas FV.



Miguel Ángel Escribano

Director de la División Solar POWER ELECTRONICS

1.- La verdad que el panorama no es muy alentador para la fotovoltaica en España. No lo ha sido en los últimos años y no tiene perspectivas de mejora. Aun así hemos conseguido vender y poner en marcha este año en España alguna instalación con inversores centrales, pero la previsión de venta en el corto o medio plazo es inexistente. Aún queda un tiempo para que podamos ver convertidos en realidad los grandes macroproyectos que vienen sonando en España.

2.- Sin duda generan un ahorro económico importante en aquellas zonas geográficas de difícil acceso y donde llevar combustible tiene un coste elevado. En este último año hemos visto un incremento importante en la demanda de este tipo de instalaciones,

principalmente en África y en América Latina. En Power Electronics consideramos que se va a generar un nicho importante de mercado en torno a estas soluciones y por eso hemos apostado fuerte por el desarrollo de una solución para las mismas.

3.- En 2014 nuestro principal mercado volverá a ser UK, al igual que ocurrió en 2013. Bajo el esquema de 1,4 ROCS, vamos a conectar más de 650MW sólo en este país, que sumados a los que tenemos ya instalados de estos años pasados nos dará una potencia total instalada en UK de más de 1,2GW. A parte de UK, estamos muy centrados en el desarrollo de negocio en mercados Latinoamericanos como Chile, Centroamérica y Brasil. Igualmente apostamos por el mercado japonés, que seguramente sea el mayor mercado fo-

tovoltaico este año 2014, sin olvidarnos de oportunidades que están surgiendo en Africa. Pero sin duda, la gran apuesta estratégica de Power Electronics para los próximos años es Estados Unidos, país que esperamos que se convierta en nuestro mercado de referencia en el medio plazo.

4.- Afortunadamente para nosotros, desde que iniciamos nuestra andadura en el mercado fotovoltaico en 2010 hemos ido creciendo cada año de forma considerable, abriendo nuevos mercados a la vez que afianzábamos los ya existentes. 2015 no va a ser una excepción y esperamos tener un crecimiento importante. Sabemos que UK va a seguir siendo un mercado de referencia para nosotros pero tenemos grandes esperanzas en los nuevos mercados emergentes de América Latina y USA.