Cambian las reglas en el tablero energético Una mayor conciencia ambiental, la innovación tecnológica y el empoderamiento de los ciudadanos abren una vía para los emprendedores en un sector estratégico



Belén Kayser

orría el año 1997 cuando el pequeño pueblo alemán de Schönau conseguía comprar su propia red eléctrica y municipalizarla. Aquella gesta, que nacía al calor del movimiento contra la energía atómica que vivían muchos países por aquellos años, inspiró desde entonces a muchos

defensores de la autarquía energética. Entonces no existía Internet, ni se prodigaban los instaladores de granjas solares o eólicas, y, sin embargo, aquel pueblo conservador se deshizo del monopolio, gracias a la información y el boca a boca. Mucho ha cambiado el panorama desde aquellos noventa. España va ganando pequeñas cooperativas de energías limpias, nacen nuevas empresas al calor de la tecnología y se mueve la conciencia ambiental. "Cooperativas como la nuestra se inspiran en la Europa de los setenta, que reaccionó a la crisis del petróleo y también en Schönau. España ha estado mucho tiempo a otras cosas, pero ahora la sociedad civil quiere hacer algo que los gobernantes no están haciendo", explica Santiago Ochoa, director de la cooperativa vasca Goiener.

La última encuesta de satisfacción publicada por la Organización de Consumidores y Usuarios (OCU), que entrevistó a 7.360 socios, reflejaba que, de

todas las verticales, las compañías de luz son las peor valoradas por los consumidores. En su último informe sobre satisfacción del sector se reflejaba que entre las tres mejor valoradas por los clientes, dos son cooperativas (Som Energia y Goiener) y la tercera es una empresa de energía limpia, la valenciana Lucera. La OCU detalla en su informe que las empresas más grandes y reconocidas suspenden, sino entodos los parámetros (es el caso de CHC Energía y Endesa Energía), al menos en atención al cliente, información ofrecida v facturas. La precisión de la factura, la transparencia y la fiabilidad eran otros aspectos evaluados. Las cooperativas, sin embargo, aun que su adquisición de clientes es imparable (Som Energia hace unos 2.000 al mes), siguen teniendo menos de un 1% de los contratos.

Desconfianza

"La gente tiene mucha desconfianza en el sector, por eso nos interesa ser claros. Y personalizar mucho. En Próxima Energía hacemos estudios personalizados sobre cuánto tiene que instalar y cuánto va a ahorrar. Tenemos en cuenta el consumo por hora y les invitamos a hacer autoconsumo", explica Jorge Morales, director general de la compañía, una filial de la empresa familiar Hidroeléctrica del Carmen, que empezó hace 100 años a vender la luz que producía con la presa de la población alcarreña donde empezaron. Con más de 1.000 clientes y otros 500 que generan energía, comercializan y producen en parques fotovoltaicos de primera generación y hacen de brókeres con los generadores con los

que trabajan. Son como una central de compras sin intermediarios, que trasladan los costes mayoristas de adquisición y suman una comisión de gestión, "separada del resto de conceptos". A los clientes, la también conocida como Geoatlanter, "se les dimensiona la instalación, se calcula su rentabilidad y sus restricciones," matiza Morales. "No es cuestión de llenar su tejado de placas, sino de hacerlo de forma viable y rentable", añade. Además, ofrecen servicio de renting solar, por el que ayudan a financiar el 80% de la instalación.

A la luz del cambio de conciencia, aunque sobre todo de legislación, han ido gestándose proyectos que tienen la energía como eje motor, pero no siempre se trata de generar o comercializarla. "El cambio principal es que se pone al consumidor en el centro de todo. Ahora, además de autoconsumo, se habla de responsabilidad, de compromiso ambiental. Esto nunca había pasado y lo ha cambiado todo", apunta el presidente de la Fundación Renovables, Fernando Ferrando. "En este escenario aparecen nuevos negocios, equipamientos y agentes. Y nuevas economías alrededor de la gestión de la carga, descarga y agregación de demanda; de la gestión de residuos, de la movilidad, de la rehabilitación, porque es importante la eficiencia energética de los edificios". Según este experto, hay otros aspectos nuevos que aúpan el cambio. Desde el precio de las baterías hasta la revolución fotovoltaica v el llamado Internet de las Cosas (IoT), que "ha generado nuevos oficios, empleos y emprendimiento". "En tu móvil tienes muchas aplicaciones que no



Arriba, Ursula y Michael Sladek, precursores de la red eléctrica sostenible que desde finales de los años ochenta tiene el municipio alemán de Schönau. Abajo, visita de socios de Som Energia a la planta de biogás construida en Torregrossa (Lleida).





existían antes: tomas decisiones de forma automática sin depender de otros, podrás vender energia a un tercero, programar la calefacción... Todas estas aplicaciones aportan capacidad de gestión', finaliza Ferrando.

Mares de Energía, iniciativa puesta en marcha en esta legislatura en el Ayuntamiento de Madrid (y que cuenta con financiación europea), pretende crear un espacio para apoyar iniciativas ciudadanas que cambien el modelo energético y defiendan la energía como un bien común para ciudadanos empoderados. Dentro de este abanico está Energy Flow Concept, una plataforma de servicios de consultoría, diseño e instalación. 'Si ahora hay más proyectos alrededor de la energía es porque existe una tormenta perfecta: nos hemos convertido a la religión del cambio climático, se comparten coches eléctricos, hay una tecnología que arrasa en eficiencia e Internet facilita las relaciones y ofrece información al consumidor", explica Fernando González, fundador de este colectivo que pone en contacto a los clientes que necesitan que su edificio sea más eficiente con el personal de los oficios que estará presente durante todo el proceso de adaptación, que puede durar varios años.

"El 90% de las viviendas están mal dimensionadas, con mal alislamiento y con una caldera ineficiente. Nosotros interpretamos el edificio, miramos la energía como un todo: la caldera y el radiador emiten energía, pero también las personas que viven dentro, el aislamiento y las ventanas no se pueden pasar por alto. Tomamos nota de los

resultados y arrancamos un plan. Ante la empresa que subcontrata estos servicios y pierde el control, nosotros nos hacemos cargo de todo junto al personal de los oficios, a los que incluimos en nuestra plataforma: somos un colectivo". Además de en edificios, se están centrando en soluciones como sacar más partido al deporte y a los aparcamientos, "Convertirlos en centros de recarga, espacios para el comercio, sitios donde aparcar los coches de carsharing [con compañías como Car2Go] y carpooling [compartir coche, como ya pasa en ciudades como Berlín]", resume González.

El ingeniero y consultor energético Enrique Oñoro, fundador de Ibingenia, en San Sebastián, dejó su empleo en una empresa tradicional para emprender en este sector. Y, como González, cree que la eficiencia energética solo puede llegar con una visión conjunta y global que incluya la consultoría muy personalizada. "Es normal que cada vez haya más agentes nuevos en este mercado que durante años solo era para unos pocos. Falta asesoría. La gente debe conocer mejor sus consumos y tener una solución para cada necesidad", explica Oñoro, a quien le preocupa "que cuando una persona adquiere un inmueble no se dé cuenta de la ineficiencia que está comprando. Aparecen los problemas, las fugas de calor y llaman al electricista o a cualquier otro proveedor, pero no deja de ser una visión parcial, relata.

Información poco transparente

La falta de información transparente es otra de las vetas que rellenan las compañías nuevas. "La pérdida reputacional de las eléctricas les va a pasar factura. El contrato de toda la vida está cambiando. El consumidor por primera vez está en el centro, empoderado: muchos se ponen paneles solares como un acto de rebeldía, de emancipación de las grandes, aunque saben que la independencia energética no es posible", cuenta Javier Avendaño, director de Contigo Energía, una compañía enfocada a soluciones como el autoconsumo, la climatización v los puntos de recarga, que nació hace dos años y tiene ya tiene 30.000 clientes. "Hace dos o tres años todo iba hacia la electrificación de la demanda, pero estaba muy verde. Ahora hemos llegado a la democratización de la energía, un cambio a la hora de generar y de compartir electricidad. La tecnología avanza, facilita cambios, y las apps lo hacen más fácil. Los actores han cambiado radicalmente y vamos a un futuro electrificado, sin emisiones, de eficiencia y ahorro", explica Avendaño, cuya empresa nació en el seno de Gesternova, que lleva 10 centrada en vender energía renovable.

Al auge de las soluciones de movilidad y la domótica para controlar las casas se suma el que posiblemente sea el actor más rebelde de todos estos: las cooperativas, v. entre ellas, Som Energia, que cuenta con 55.000 socios y 90.000 contratos; no son, sin embargo, los más grandes, les ganan algunas cooperativas valencianas que surten a fábricas y empresas. "Es poco comparado con los 28 millones que hay en España, el porcentaje es menor de un 1%, pero vamos a seguir creciendo a buen ritmo, unos 2.000 contratos al mes, la fidelidad es alta", explica Eduard Ouintana Fàbrega, del equipo de la cooperativa catalana. "La idea surgió en 2010 para llevar un modelo de renovables participadas por la ciudadanía. En 2011 aparecen las actividades de contratación, pero cerramos contratos. Hemos cerrado el año con siete millones de facturación". Quintana destaca que la pretensión es trabajar como una red junto a las cooperativas que hay en Valladolid, en Galicia, en Andalucía y en Madrid, que acaba de estrenar La Corriente, con la ayuda de Goiener, que, aunque está muy centrada en País Vasco, también ayuda a otras cooperativas en Asturias y Navarra, "Todas estamos muy unidas, porque dinero no tendremos, pero gente, sí, y son ellos los que pueden hacer ruido e influir", explica Santiago Ochoa, de Goiener.

"Los usuarios querían cambios; por valores, por motivos éticos, por prioridades. Al principio se sorprendían porque no creían que pudieran cambiar de compañía, pero el mensaje ha calado por el boca a oreja", apunta Quintana, para quien "el clima en sociedades como la catalana o la vasca, muy concienciadas ambientalmente y familiarizadas con las cooperativas, ha avudado a que crezcan más". Goiener. con 10.000 socios, 13.000 contratos de suministro y 28 personas en plantilla, y que facturó 9 millones al cierre del ejercicio, también apoya esta teoría. "El compromiso ambiental del País Vasco es grande; si algo se hace bien v es beneficioso social y ambientalmente sabemos que aquí se va a apoyar", explica Ochoa. Para él, el éxito de las cooperativas es el trabajo hiperlocal. En parte porque el qué contrata energía verde realiza una especie de acto de fe, ya que hacerlo no supone siempre tener luz de fuentes renovables en casa, sino contribuir a la red. "Lo hiperlocal te hace ser transparente, genera confianza, y las fuentes de energía están cerca de las casas. Siempre pensamos en el proyecto como algo muy regional, queremos trabajar juntos y cerca de la gente, mostrarles en vivo lo que estamos haciendo, construyendo y formando".

Las pequeñas empresas hacen mucha asesoría para conocer mejor el consumo y dar una solución para cada necesidad

Los proyectos tienden a ser muy locales y necesitan una comunidad muy concienciada ambientalmente para prosperar



Las compañías de siempre no quieren quedarse fuera

Aunque las cooperativas suponen menos del 1% y el autoconsumo es aun incipiente, las grandes compañías no quieren quedarse fuera de la transición y pretenden tener un papel que les acerque al público que ya se ha ido. Algunas lo hacen siguiendo el modelo de toda la vida, ese que les llevaba a comprar cooperativas y empresas especializadas. Es lo que ha hecho BP con el gigante solar europeo Lightsource, del cual la petrolera tiene el 43% desde finales de 2017. v que lidera su área de explotación de energía solar fotovoltaica. No se les escapa la transición que quieren hacer Cepsa o Repsol hacia estas energías y en enero abría su primera oficina en España bajo el nombre de Lightsource Renewable Energy Spain. La intención es "crecer tan rápido

como sea posible", detalla Conor McGuigan, director de desarrollo de negocio en Europa, trabaiando con "socios locales, ingenierías, desarrolladores Queremos centrarnos en grandes consumidores, no individuales", dice Fernando Roger, director de desarrollo de negocio para España, Alfonso Calderón, director comercial de Iberdrola en España, explica que "es precipitado definir cómo vamos a participar sin que se produzca una regulación del autoconsumo que tiene que venir". La eléctrica se sirve como ejemplo del programa Perseo y fomentan proyectos de emprendimiento sostenible "mediante una mayor electrificación v descarbonización de la economía", con la apuesta por la robótica, el almacenamiento de la energía y las tecnologías digitales.