

Energía

elEconomista

Revista mensual

30 de enero de 2020 | Nº 83

El nuevo CTE reducirá el consumo energético de los edificios un 40% | P6



Francisco Valdés,
Director de Energía del Grupo Pitma
“Una tarifa plana desincentiva el ahorro energético y, al final, es contraproducente” | P40

Opinión



Diego Bestard
CEO de Urbanitae
P10



Hanno Schoklitsch
CEO y fundador de Kaiserwetter
P22



Agustín Domínguez
D.G. Adj. HomeServe España
P28



EL HIDRÓGENO COMIENZA A DESPLEGAR SUS ALAS EN ESPAÑA

El sector reclama un plan nacional que ayude a fomentar el desarrollo de esta tecnología | P36

10. Opinión

**Diego Bestard,
CEO de Urbanitae**

“Objetivo 2020:
un sector inmobiliario más sostenible”

24. Renovables

**Nueva plataforma de
empleos sostenibles**

Aboga porque aumente el empleo en renovables,
con especial atención a los más desfavorecidos

30. Carburantes

**Biocarburantes: su década
menos prodigiosa**

Será la única tecnología renovable cuya
aportación absoluta no crecerá en esta década

44. Entrevista

**Ignacio S. Galán,
presidente de Iberdrola**

“Incrementaremos las inversiones
en más de 10.000 millones de euros al año”

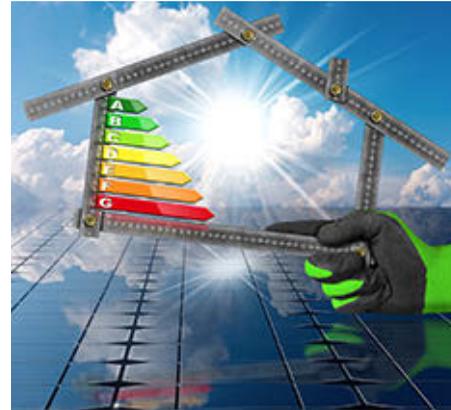
Edita: Editorial Ecoprensa S.A. **Presidente Ejecutivo:** Antonio Rodríguez Arce
Vicepresidente: Raúl Beyruti Sánchez **Consejero Delegado:** Pablo Caño
Directora de Relaciones Institucionales: Pilar Rodríguez
Director de Marca y Eventos: Juan Carlos Serrano

Director de elEconomista: Amador G. Ayora
Coordinadora de Revistas Digitales: Virginia Gonzalvo
Director de elEconomista Energía: Rubén Esteller **Diseño:** Pedro Vicente y Alba Cárdenas **Fotografía:** Pepo García **Infografía:** Clemente Ortega
Redacción: Concha Raso

Actualidad

**El nuevo CTE fomenta el uso
de más renovables en edificios**

El sector califica la nueva norma de beneficiosa pero
también la considera poco ambiciosa en algunos parámetros



06



36

Electricidad

**Cómo convertir una central
de carbón en una de biomasa**

Se trata de una solución sostenible que ofrece la posibilidad
de dar una segunda vida a las centrales de carbón



16



40

Gas

**El tímido despegue
del hidrógeno en España**

El sector reclama un Plan Nacional que ayude a fomentar
su desarrollo y a promover su uso en aplicaciones industriales

Entrevista

**Francisco Valdés, director
de Energía del Grupo Pitma**

“Una tarifa plana puede desincentivar medidas
de ahorro energético y, al final, ser contraproducente”



FRANCISCO VALDÉS

Director de Energía del Grupo Pitma

CONCHA RASO

Aldro es una de las empresas que integran el área de Energía del Grupo Pitma. En sus casi seis años de existencia, se ha convertido en una de las comercializadoras españolas que más éxitos está cosechando. Con más de 600 millones de euros facturados en 2019, tiene como objetivo alcanzar los 300.000 clientes y los 6 TWh de energía vendida. Hace unos días se dispararon los rumores sobre su posible venta, algo que la compañía desmiente rotundamente. Francisco Valdés, director de Energía del Grupo Pitma, hace un repaso de la compañía y opina sobre algunos de los temas más relevantes del sector.

Aldro Energía es una de las empresas vinculadas al Grupo Pitma. ¿Qué resultados ha tenido la compañía en 2019 y qué objetivos se han planteado para 2020?

El año 2019 ha sido estupendo en cuanto a resultados. Hemos cerrado con una facturación de más de 600 millones de euros y hemos superado los ambiciosos objetivos que nos habíamos marcado gracias a la labor desarrollada por nuestro equipo y al trabajo de nuestra red de colaboradores. Este 2020 se presenta lleno de retos. Queremos seguir creciendo, tanto en número de clientes como en volumen de energía gestionada, sobre todo en el sector de las pymes, un nicho de negocio en el que tenemos muchas

“Una tarifa plana puede desincentivar medidas de ahorro energético y, al final, ser contraproducente”

fortalezas, pero sin olvidarnos del sector doméstico. Nuestro objetivo es alcanzar los 300.000 clientes y los 6 teravatios hora de energía gestionada.

¿Cómo va el negocio en Portugal?

Nuestra apuesta por Portugal es decidida. Hemos cerrado 2019 en positivo y queremos apostar más fuerte por el mercado gasista. Para 2020 nos hemos propuesto doblar la producción, aunque sabemos que es un mercado que tiene ciertas complejidades.

El 31 de enero, José Francisco González Payno deja su cargo como director general de Aldro. ¿Quién será su sustituto?

González Payno ha realizado, durante el tiempo que ha estado al frente de la compañía, un trabajo excepcional y, desde aquí, le deseamos el mayor de los éxitos en su nueva andadura profesional. Aún no estamos en disposición de desvelar quién le sustituirá en el cargo. Lo que sí podemos afirmar es que Aldro seguirá trabajando en la misma línea para cosechar aún más éxitos que hemos conseguido hasta ahora.

¿Es cierto que Aldro está en venta?

No, no lo está. En este último año creo que es la quinta vez que sale el rumor de que nos compran y no es nuestra política desmentir cada rumor que aparece.

Aldro también tiene su propia comercializadora verde, Aldro Zero. ¿Qué ventajas les reporta la nueva marca?

Aldro Zero es una respuesta a nuestro compromiso con el medio ambiente, junto con la parte de generación y alineado con las nuevas políticas de transición energética. Lo que pretendemos con esta iniciativa es ofrecer un servicio global que nos permita suministrar al consumidor una opción 100% renovable, tanto por la parte que demanda de la red como por la parte de autoconsumo. Es nuestra manera de ayudar al medio ambiente y obtener unos costes energéticos menores para el cliente.

Uno de los objetivos de la compañía es crecer en eficiencia energética.

¿Qué tipo de soluciones ofrecen?

Tenemos distintos tipos de soluciones enfocadas a reducir el gasto energético: iluminación con tecnología led, ayuda para la transformación de calderas de gasóleo a gas natural o a soluciones de aerotermia, geotermia, etc. Todo esto lo gestionamos gracias a Enertec, otra de las empresas



R. G. ALONSO

“Queremos llegar a 300.000 clientes y 6TWh de energía gestionada”

“No son ciertos los rumores de que Aldro haya salido a la venta”

“Ya estamos compensando los excedentes a los clientes de autoconsumo”

vinculadas al grupo Pitma. Otro aspecto importante es la monitorización y control, con resultados muy interesantes y donde estamos detectando un grado de satisfacción elevado. Lo que buscamos con este tipo de soluciones es un periodo de retorno corto y que el cliente se sienta cómodo con ello.

Aldro Generación y Aldro Solar también son negocios estratégicos del Grupo Pitma. ¿Está satisfecho con su evolución?

Por supuesto. En el poco tiempo que lleva gestionando proyectos de generación de energía a partir de fuentes renovables, concretamente fotovoltaica, Aldro Generación ha superado los tres megavatios en operación. Entre 2020 y 2021 esperamos tener 160 MW adicionales, pudiendo llegar incluso a 1 GW. Por lo que respecta al negocio solar, Aldro Solar ya tiene contratados 1,9 MW y esperamos un fuerte crecimiento a lo largo del año.

Algunas comercializadoras ya están compensando los excedentes de energía a sus clientes de autoconsumo. ¿Ustedes también?

A pesar de la incertidumbre regulatoria que había sobre la compensación de excedentes, en Aldro tenemos, desde hace meses, clientes que se están beneficiando de esta modalidad de autoconsumo, y a los que les estamos compensando el 100% de su factura mensual, pero sin que ese excedente pueda llegar a ser superior al consumo efectivo. Esperamos que el autoconsumo tenga un crecimiento muy fuerte en el corto y medio plazo.

Repsol ha lanzado la primera tarifa plana sin regularización del consumo para captar nuevos clientes. ¿Disponen de alguna oferta similar o tienen previsto sacar alguna?

Aldro está siempre pendiente de las necesidades de sus clientes y, de momento, no hemos detectado que nos soliciten este tipo de producto. Además, pensamos que una tarifa plana puede desincentivar medidas de ahorro energético y, al final, ser contraproducente frente al objetivo que tenemos de fomentar el consumo responsable. Estamos dispuestos a escuchar argumentos que nos hagan cambiar de idea pero, actualmente, no tenemos proyectado lanzar un producto de estas características.

¿Cree que el nuevo sistema de fijación del precio de la luz para los consumidores con tarifa regulada podría provocar una salida masiva de los clientes que están en el mercado libre?

Nosotros valoramos positivamente la evolución regulatoria que se está



produciendo en España. Al final, es darle al consumidor un papel más relevante en la gestión de su energía. Es cierto que estos cambios pueden ser complicados para el cliente doméstico, pero nosotros le explicaremos claramente qué posibilidades tiene para aprovecharse de estos nuevos cambios regulatorios. Creemos que puede ser una oportunidad para el mercado libre pero tenemos que basarnos, por un lado, en resolver la dificultad que puede tener el consumidor para comprender estos nuevos cambios y, por otro, explicarle las ventajas en cuanto a modular el consumo para obtener mejores resultados.

¿Cree que hay una guerra de precios en el sector eléctrico por la caída del mercado mayorista?

Siempre ha habido guerra de precios en el mercado mayorista. Las comercializadoras intentamos siempre dar los mejores precios a nuestros clientes.

“Hay que eliminar las barreras que existen a favor de las eléctricas tradicionales”

“Se debe habilitar el despliegue de contadores inteligentes para pymes”

Con la entrada de más renovables y la previsible rebaja del ‘pool’, ¿habría que reformar el mercado mayorista?

A corto plazo no creo que vaya a cambiar la formación de precios en el mercado mayorista pero, sin duda, a medio plazo será algo a estudiar.

Las comercializadoras hace tiempo que vienen reclamando al regulador que combata el control que las empresas tradicionales hacen de los datos de los usuarios. ¿Qué opina al respecto?

Para Aldro es siempre muy importante ofrecer información clara y transparente a nuestros clientes para que puedan tomar sus decisiones libremente y desempeñar un papel más activo en función de sus necesidades. En ese sentido, las eléctricas tradicionales quieren seguir controlando la información al consumidor y, desde Aldro, estamos intentando que la administración intervenga para velar para que el acceso a dicha información por parte de los consumidores sea transparente y garantice la libre competencia. Creemos que es fundamental impulsar la competencia y eliminar las barreras que existen a favor de las eléctricas tradicionales.

¿Qué espera del nuevo Gobierno en materia de energía?

Deseamos al nuevo Gobierno todos los éxitos en sus políticas energéticas, porque será el éxito de todos. Nos gustaría que estas políticas se desarrollaran en un clima de consenso para dar estabilidad más allá de una legislatura. Creemos que la transición energética debería venir impulsada por un avance en tecnología que permita abaratar el coste de las energías libres de emisiones, una mayor digitalización, que el consumidor tenga un papel cada vez más activo y que la regulación asegure la competencia en el mercado, lo que derivará en precios más competitivos para los consumidores. Lo que nos gustaría proponer al Gobierno es que establezca un plazo máximo para que las reclamaciones de los consumidores sean resueltas, obligando tanto a comercializadores como distribuidores, creando una plataforma centralizada de información que no esté gestionada por las eléctricas tradicionales, tal y como están haciendo otros países de nuestro entorno; habilitar el despliegue ordenado de contadores inteligentes para pymes y comercios para que este tipo de clientes puedan también disponer de una información más precisa de sus consumos; favorecer el autoconsumo y la gestión distribuida regulando la figura del agregador de la demanda. En el caso del gas, nos gustaría que aumentara la liquidez del mercado organizado para poder introducir más competencia.