

El sector eléctrico, a nivel global, va a sufrir un cambio profundo, rápido y duradero. Se va a descentralizar, liberalizar, socializar, digitalizar y descarbonizar. Van a aparecer nuevos actores, como la figura del 'prosumidor' (productor y consumidor) o la de 'virtual utility', y nuevos modelos de negocio. En este nuevo contexto, compañías

como Opengy, del grupo Enertis, especializada en soluciones de suministro y gestión de energía renovable para las empresas, tienen mucho futuro. Su cofundador y 'general manager', Manuel de Castro Zurita, tiene claro que la transición energética será uno de los catalizadores de la economía en los próximos años.

### Manuel de Castro Zurita, cofundador y 'general manager' de Opengy

# “La transición energética será una de los catalizadores económicos”

■ Nuria Díaz

#### —A qué se dedica exactamente Opengy?

—Opengy forma parte del Grupo Enertis y es una compañía especializada en nuevas soluciones de suministro y gestión de energía eléctrica renovable (autoconsumo, autogeneración y PPAs) para empresas.

#### —Cuáles son sus cifras?

—Contamos con un track-record de más de 130 MW de proyectos en los cuales hemos participado en la instalación, la ingeniería y/o los estudios de viabilidad técnico-económica. A esto hay que sumarle que formamos parte de Enertis, empresa que ha participado en proyectos a nivel mundial superando los 100GW.

Destacan proyectos como el parking solar de 1.600 kw del Hospital Infante Leonor en Madrid, la cubierta solar fotovoltaica integrada de 1.100 kw del Palacio de Congresos de León o la primera instalación fotovoltaica de Merlin Properties de 640 kw en Meco.

#### —¿Cuáles son sus previsiones para este año?

—Este año 2020 estamos cerrando los primeros contratos de PPA On-Site (uno de ellos, de 3 MW, seguramente sería el más grande cerrado en España y Portugal hasta la fecha) y PPA Virtual. Somos prudentemente optimistas para lo que queda de año 2020 y mantendremos nuestra senda de crecimiento y batiendo las cifras del año anterior.

#### —¿Qué incidencia ha tenido el Covid-19 en su negocio?

—Por un lado, dado que nuestros clientes son empresas, esta situación ha generado una ralentización importante a la hora de cerrar contratos. No obstante, desde mitad del mes de mayo estamos notando cierta reactivación y somos prudentemente optimistas para lo que queda de año. Por otro lado, los precios de la electricidad, el mercado spot o pool, han caído fuertemente durante marzo y abril, debido principalmente a una fuerte caída de la demanda, una importante caída de los precios del gas y un invierno más cálido de lo habitual y con una importante pluviosidad y recurso eólico. No obstante, los analistas y los futuros de la electricidad nos muestran una casi total recuperación de los precios pre-COVID19 a partir del año 2021. No olvidemos que la fotovoltaica sigue siendo la tecnología de generación de energía eléctrica más barata para la mayor parte del territorio español y que las empresas necesitan, más aún hoy en día, contar con una energía eléctrica barata y limpia. Desde Opengy, además, les ofrecemos la posibilidad de poder acceder a ello, con una inversión inicial muy baja o nula, a través de nuestros productos PPA On-Site y PPAV.

#### —Con lo que sabemos, como ven el mercado eléctrico que viene?

—En lo referente al precio y deman-



ALEX PUYOL

da, me remito a lo comentado anteriormente. En cuanto a su funcionamiento, el sector eléctrico no ha cambiado mucho desde finales del siglo XIX. Ha estado basado en un sistema fósil, centralizado, unidireccional, opaco y oligopólico.

El cambio ya ha empezado, pero sobre todo avanzará en los próximos 10 años. El sector eléctrico, a nivel global, va a sufrir un cambio profundo, rápido y duradero. Se va a descentralizar, liberalizar, socializar, digitalizar y descarbonizar. Van a aparecer nuevos actores, como la figura de Prosumidor (productor y consumidor) o la de Virtual Utility, y nuevos modelos de negocio.

La generación de energía será más distribuida y renovable y se combinará con sistemas de almacenamiento y gestión de la energía en tiempo real. La solar fotovoltaica (tecnología ya madura, competitiva en precio, modular, sencilla y versátil) y el almacenamiento de electricidad (en plena maduración tecnológica y muy impulsado por el EV) serán protagonistas. Opengy, que viene del concepto "open energy", quiere participar en este proceso de transformación del sector eléctrico, en el cual el consumidor pasa a tener más protagonismo, precisamente poniendo a su disposición estas nuevas soluciones y servicios.

#### —Qué papel va a jugar la tecnología?

—La tecnología será uno de los catalizadores de los cambios que comentábamos antes. La aparición de nuevas tecnologías más competitivas, limpias y disruptivas, como la solar fotovoltaica o los sistemas de alma-

## AL TIMÓN

**Manuel de Castro Zurita**, cofundador y 'general manager' de Opengy, tiene una experiencia de más de 15 años en el sector de la energía renovable, especialmente en la energía solar, el almacenamiento, la generación distribuida y los mercados de electricidad. Previo a Opengy, ha cofundado distintas compañías del sector renovable en España y Latam. Durante más de 12 años ha liderado la

promoción y venta de plantas solares por más de 700 MWp. Entre ellas, la 2ª planta fotovoltaica más grande de Latam. Ha cofundado y liderado durante 2 años una compañía mexicana de autoconsumo y PPAs para el mercado residencial y comercial.

Manuel comparte su cargo de responsabilidad en Opengy con los puestos de cofundador y miembro del Consejo de Administración de

diferentes empresas relacionadas con la energía renovable.

Es Ingeniero Agrónomo por la Universidad Politécnica de Madrid. Le gusta practicar deporte, el campo y la naturaleza, sentarse a ver una puesta de sol, perderse por las dehesas extremeñas y pasear por largas playas. Le encanta la música, viajar y descubrir nuevos rincones y gentes. Y todo ello, sobre todo, en familia y con amigos.

cenamiento de energía, van a jugar un papel esencial.

Adicionalmente, se introducirán nuevas tecnologías digitales (Big Data, IoT, etc.), que permitirán la aparición de nuevos modelos de negocio y nuevos actores (Prosumidor y Virtual Utility), su interacción y el intercambio de energía en tiempo real, con soluciones P2P. Todo esto ayudará también a satisfacer el deseo del propio consumidor de pasar hacia un modelo más abierto y transparente, en el que sean más protagonistas y puedan controlar y administrar su consumo, saber cuál es el origen de dicha

energía, cuándo la consumen y a qué precio. La electricidad va a pasar de ser una commodity a ser una experiencia, como ha pasado en la telefonía móvil y las comunicaciones.

#### —La salida a la crisis que se acerca será verde o no será?

—No cabe duda que la Transición Energética será uno de los catalizadores de la economía en los próximos años. Lo dicen los planes de los diferentes gobiernos y administraciones, tanto a nivel nacional como europeo. Sin ir más lejos, el paquete de ayudas por importe de 500.000 millo-

nes de euros, que Alemania y Francia acordaron recientemente, tiene como uno de sus objetivos apoyar dicha Transición Energética. Otro ejemplo es la Ley de Cambio Climático y Transición Energética, que está en pleno trámite y revisión. Las diferentes asociaciones de renovables afirman que ayudará a crear 100.000 empleos y atraerá una inversión de 90.000 millones de euros a 2030 destinada a energías renovables.

#### —Precisamente quería conocer su opinión sobre esta Ley...

—Personalmente pienso que esta crisis va a traer consigo cambios en la forma en la que vivimos y pensamos. Algunos cambios los estamos viviendo ya, aunque sea de forma temporal y forzada, debido a las circunstancias. Pero, cuando llegue el final de la crisis y de las medidas para combatirla, parte de dichos cambios quedarán fijados en la sociedad. Estoy hablando de, por ejemplo, la forma en la que consumimos, trabajamos o educamos y creo que el concepto "sostenibilidad" tomará una mayor relevancia.

Sin duda, el Proyecto de Ley de Cambio Climático y Transición Energética aprobado en Consejo de Ministro el pasado mes de mayo, es un importante paso. A partir de ahí se inicia el proceso, que podría tardar 5 ó 6 meses, para tener el texto definitivo. Es un primer paso de cara a un objetivo de cero emisiones en 2050, en el que se pone como objetivo una participación del 35% de energías renovables en el consumo final de energía, lo que se estima implica una penetración del 70% en la generación eléctrica. Por destacar algunos puntos: se prevé la hibridación de tecnologías en instalaciones

### La aparición de nuevas tecnologías más competitivas, limpias y disruptivas, como la solar fotovoltaica o los sistemas de almacenamiento, van a jugar un papel esencial

existentes, mediante la incorporación de nueva generación o almacenamiento. Esto es importante de cara a hacer el mix energético más gestionable y a aprovechar en mayor medida la red existente. Además, con este mismo objetivo de aumentar la gestionabilidad, se prevé la puesta en operación de nuevas concesiones hidráulicas no fluyentes. También se va a promover el uso eficiente de las energías renovables en la edificación, donde entraría el autoconsumo y se van a incorporar objetivos de penetración para el año 2030 de vehículos de nulas o bajas emisiones, entre los que serán protagonistas los eléctricos. Se instituye la figura del agregador independiente, que participará en el mercado agregando consumos, capacidad de almacenamiento o generación optimizando así el uso y la gestionabilidad de la energía del sistema y de los propios participantes (generadores o consumidores).e establecerán un nuevo marco retributivo para la generación renovable en el que se ofrecerá un precio fijo a la energía generada. De todas estas medidas, que me parecen muy acertadas, al margen de matices menores, considero que el Gobierno debería tener precaución a la hora de analizar bien los efectos de las futuras subastas de renovables sobre el precio del pool, de forma que éste no baje artificialmente, lo que sería muy perjudicial para el resto de plantas de generación que se encuentran fuera de este marco retributivo, que serían la mayoría. Por ejemplo, una solución podría ser obligar a los adjudicatarios de la subasta a no poder ofertar en el pool a un precio más bajo que el ofertado.