

Julio Jiménez

Gerente de Hispano Energías Verdes

"En 2007 prevemos suministrar en España entre 12 y 18 MW de módulos fotovoltaicos"

MARÍA NOT
ALBERTO HERNÁNDEZ

Energía & Empresa: ¿Cómo ha evolucionado Hispano Energías Verdes desde su creación?

Julio Jiménez: Desde el principio hemos evolucionado de forma continua y constante, siendo fieles a la "misión, visión y valores de empresa". Inicialmente, Hispano Energías Verdes (HEV) nació siendo una ingeniería de servicios, ocupándose de realizar proyectos de instalaciones industriales, proyectos de la industria agroalimentaria, instalaciones deportivas, salas blancas, arquitectura industrial, calefacción, climatización y frío industrial, hasta que en el año 2002 se constituyó formalmente como persona jurídica.

Siempre he estado convencido del potencial de las energías renovables, así que cuando HEV entró de lleno en las energías renovables, lo hizo con la energía eólica. Por aquel entonces, en España casi nadie creía en el potencial de la energía eólica, y tuvimos que buscar los inversores en el extranjero, principalmente en Alemania, Inglaterra y Japón. No fue fácil, pero fue divertido y enriquecedor trabajar con profesionales y empresas de otra cultura. Algunas de ellas son conocidas por todos, como Garrad Hassan, Normawind, Inypsa o la japonesa Marubeni Corporation. Para esta última, coordinábamos además parte de los servicios de ingeniería relacionados con los proyectos de parques eólicos.

En el campo de la energía solar fotovoltaica, HEV lleva dedicándose, de manera profesional, aproximadamente cuatro años. Al principio, el campo de negocio no era grande para las instalaciones de este tipo de energía, era como el "pariente pobre" de la eólica o, por lo menos, así lo veía yo, que venía de las grandes instalaciones eólicas. En cuanto a la fotovoltaica, lo que se construían eran instalaciones aisladas para sitios alejados de la red, algún sistema mixto eólico-solar fotovoltaico, etc. Posteriormente llegaron las conexiones a red de hasta 5 kilovatios (kW) y, tras esto, el sábado 27 de marzo de 2004, se aprobó el famoso Real Decreto 436/2004. Este sábado fue día grande para la energía solar en España, en Europa y en el mundo, ya que por fin llegaron las conexiones a red de hasta 100 kW. La nueva legislación establecía la reglamentación jurídica, económica, y los sistemas de actualización y revi-



"En la actualidad, la actividad principal de HEV es la distribución de productos para la construcción de centrales fotovoltaicas, principalmente módulos e inversores de conexión a red."

sión necesarios para dar estabilidad a las inversiones en energía solar fotovoltaica, y prueba de ello fueron la aparición de los parques y huertos solares, y de todo un tejido de empresas dedicadas al sector.

En la actualidad la actividad principal de HEV es la distribución de productos para la construcción de centrales solares fotovoltaicas, principalmente módulos solares fotovoltaicos e inversores de conexión a red. En este momento, en el ranking de las empresas del sector fotovoltaico, ocupamos un lugar privilegiado, ya que HEV es una de las primeras empresas distribuidoras no fabricantes.

E&E: ¿Cuáles han sido los pilares básicos para su crecimiento?

J.J.: Pienso que lo más importante para HEV han sido y seguirán siendo sus recursos humanos y, por supuesto, tener el plan empresarial adecuado para saber hacia dónde ir, definiendo metas, prediciendo las interacciones de un mercado globalizado y sabiendo encajar las restricciones que a veces provocan "ciertas políticas que

hacen ciertos políticos", unas veces en nuestro propio país, otras veces en países de nuestro entorno.

Personalmente pienso que una empresa en un entorno como este, tan competitivo, agresivo y cambiante, si no tiene bien fijados la misión, visión valores y cultura de empresa no puede ser ni grande ni duradera.

En HEV cada uno de los empleados es en sí la propia empresa y la empresa es lo que son sus empleados. Algunos de los valores, que en los tiempos que corren parecen estar en desuso, son el estandarte de HEV: "compromiso, excelencia, honestidad, respeto, pundonor, dignidad, optimismo, responsabilidad, actitud de servicio, confianza en el futuro, protección del medio ambiente".

E&E: ¿Qué proyectos tienen previstos para los próximos años?

J.J.: Las expectativas de futuro de HEV son muy positivas, ya que contamos con unas tasas de crecimiento muy aceptables. Tenemos participación activa en varios paí-

ses extranjeros y prestamos especial atención al desarrollo del mercado fotovoltaico de Italia, Grecia y Portugal, donde tenemos colaboradores.

E&E: *¿Cuál será la aportación de Hispano Energías Verdes al mercado fotovoltaico español en los próximos años? ¿Qué novedades diferencian sus productos del resto de las empresas?*

J.J.: En este momento hay un río revuelto de Reales Decretos que van adelante, retroceden, se aprueban, se retrotraen, etc., que está creando una gran inestabilidad en el sector de las energías renovables.

HEV, independientemente de las tormentas políticas, seguirá construyendo relaciones fuertes y duraderas con sus clientes y se seguirá encargando de la labor de suministro, para que éstos dediquen sus recursos a lo que realmente les interesa: la construcción de centrales solares fotovoltaicas.

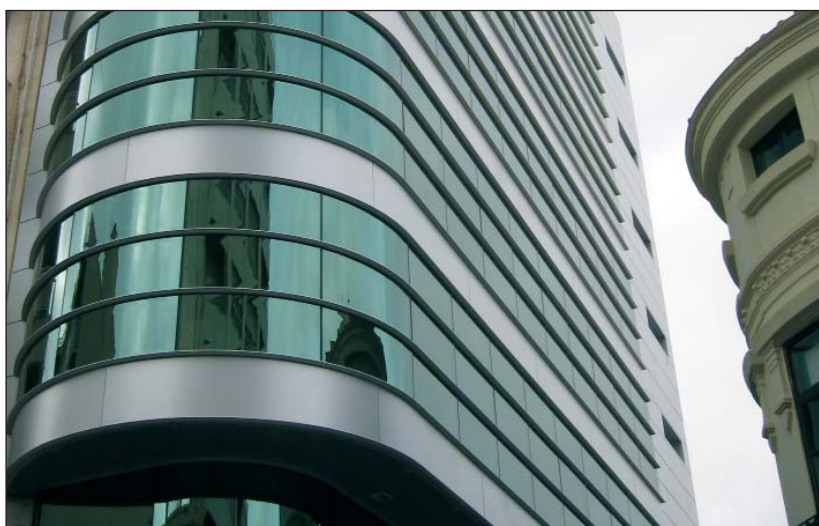
Le podría dar datos del año 2006, cuando HEV suministró al mercado español alrededor de 9,35 megavatios (MW) de módulos solares fotovoltaicos, a pesar de, como citaba anteriormente, "restricciones que a veces provocan ciertas políticas que hacen ciertos políticos". Para el año 2007, las previsiones más conservadoras, teniendo en cuenta este tipo de "restricciones", estarían en un intervalo entre los 12 y los 18 MW.

Por otro lado, hay que destacar que HEV suministra solamente productos de primeras marcas, con los mayores estándares de calidad. Los productos son sometidos a controles de calidad internos y externos, y todos y cada uno de ellos deben cumplir los altos estándares requeridos. Algunas de las marcas que suministramos a nuestros clientes son, por un lado módulos de Sanyo, Sharp, Kyocera, Mitsubishi, Kaneka, Schott Solar, IBC Solar, Photowat. Por otro, inversores de conexión a red: SMA, Ingeteam, Fronius, Solar Max.

Como se puede ver, no tenemos productos novedosos de fabricación propia. Lo que realmente nos hace diferentes es el servicio que prestamos. Para ello, detrás de cada operación existe un equipo de profesionales que hacen sencillo lo complejo, más de 450 m² de oficinas y laboratorios y un centro logístico con una superficie de 6.000 m². La distribución se lleva a cabo desde este Centro Logístico ubicado en la ciudad de Albacete, donde se revisa, comprueba y recibe las mercancías procedentes de sus proveedores, que a su vez se ordenan, programan y separan los envíos a sus clientes, organizando el transporte en vehículos con seguro a todo riesgo hasta los almacenes del cliente o a pie de obra.

E&E: *La actividad de la compañía, ¿está centrada principalmente en España o existen otros mercados objetivo a nivel internacional?*

J.J.: En un mercado globalizado y cambian-



En la imagen, las oficinas de Dirección y Departamento Comercial de HEV.

te como es el fotovoltaico, y tratándose de grandes volúmenes de negocio, es difícil afirmar que la actividad esté centrada en un país. En nuestro caso, nuestros mercados objetivo son Europa, Japón, EE.UU., China y África del norte. Aparte tenemos alguna colaboración comercial en América Latina. En todos ellos trabajamos construyendo relaciones fuertes y fomentando sinergias con otras empresas del sector.

E&E: *¿Cómo está afectando la modificación del Real Decreto 436/2004 de regulación de las energías renovables a la actividad de la compañía?*

J.J.: El Real Decreto 436/2004 es el texto que ha marcado las reglas del juego hasta ahora. En el futuro documento, aparte de las consideraciones técnicas que en él se expresen, aparecerán las características económicas y las retribuciones de las instalaciones según su tipología.

En el caso de las instalaciones de energía solar fotovoltaica, pienso que hay que ser positivos porque hasta ahora las últimas comunicaciones oficiosas y no jurídicas que han expresado los responsables políticos van en el buen camino y creo, a nivel personal, que hay una buena voluntad política de legislar en este sentido.

En HEV nos dedicamos a suministrar material a las empresas que construyen centrales solares, instaladoras y promotoras de parques, conocemos el mercado de cerca, vivimos en él.

Desde hace unos meses se ha notado cierta desaceleración en el crecimiento de la solar fotovoltaica. Esto, para algunas empresas suministradoras donde la cultura de empresa es el "pelotazo", ha sido catastrófico. En cambio, para otras empresas, esto supone un reto: bajar costes, ser más competitivos, eficaces y eficientes, dar mejor servicio y más rápido.

E&E: *¿Qué ha supuesto la entrada en vigor del Código Técnico de la Edificación para HEV? ¿Ha contribuido a reforzar su producción de módulos?*

J.J.: El CTE no influye demasiado, en cuanto cifras expresadas en MW, en las instalaciones de energía solar fotovoltaica, pero creo que sí se ha dado un gran paso. Es la primera vez en España que se legisla en este sentido.

A algunos edificios (no de viviendas), que cumplan una serie de requisitos, se les va a exigir por ley que incorporen instalaciones solares fotovoltaicas para generar electricidad.

Esto va a variar el paradigma que existe en cuanto al diseño y la construcción de los cerramientos de los edificios; se van a poder emplear materiales constructivos nuevos y, una vez puestos en el mercado, podrán tener características diferenciadoras sobre su competencia.

E&E: *¿Qué otras líneas de negocio abarca la empresa, además de la energía solar fotovoltaica? ¿Prevén seguir diversificándose hacia otras fuentes renovables de mayor proyección o reforzar su división fotovoltaica?*

J.J.: Evidentemente, si una empresa diversifica tiene opciones de ser más estable. En nuestro caso, aparte de la solar fotovoltaica, estamos presentes en eólica desde hace muchos años y nuestro Departamento de Investigación está trabajando en la térmica, la termosolar y los biocombustibles.

Sin embargo, pienso que hay energía solar para rato. De hecho, es la más antigua.

Tal y como actualmente se entiende la energía solar fotovoltaica, tiene muchísimas ventajas sobre las otras fuentes.

Es sencillo convertir la radiación solar en electricidad y se puede aprovechar en cualquier lugar del mundo donde llegue el Sol. Es "la Energía".

Cuando una tecnología tiene tantas ventajas, un nivel de mantenimiento mínimo y es tan simple su utilización, es muy difícil parar su evolución incluso en países donde no existe voluntad política hacia este tipo de energía. Es cuestión de tiempo. ■