

«Descubrir la energía solar a nivel industrial»

Las eléctricas norteamericanas toman nota sobre buenas y malas prácticas en fotovoltaica en España

El año pasado la organización de energía solar estadounidense SEPA organizó una visita a Alemania. A su vuelta la pequeña compañía de Gainesville introdujo una tarifa de conexión a red para electricidad solar, la primera en la historia de EEUU. Este año, el grupo se dio una vuelta por España y sacaron conclusiones como la utilidad de un techo para limitar el crecimiento descontrolado del sector fotovoltaico, lo cual no deja de ser el temor de cualquier «utility». Informe sobre la «Segunda Misión de Reconocimiento», que fue acompañada por miembros de PHOTON Consulting y el autor de este artículo.

La decisión de ir a España vino motivada por el simple hecho de que ha habido más de dos gigavatios instalados en un año. Nos interesaba ver cómo se pudo integrar una cantidad tan elevada en tan poco tiempo», declara Julia Hamm, directora ejecutiva de SEPA.

La misión de la Asociación de Energía Solar (SEPA), creada en 1992, se ha centrado en facilitar la integración y el uso de la energía solar como fuente de generación a gran escala. La compañía americana tiene 560 miembros, de los cuales 110 son compañías eléctricas. A finales de mayo un grupo de 25 miembros de SEPA y representantes de 13 eléctricas volaron a España dentro de la Segunda Misión Anual de Reconocimiento. Teniendo en cuenta que hay más de 3.200 «utilities» en EEUU, esta cifra no muestra un gran interés en la solar, es

más, dos de ellas ni siquiera eran norteamericanas: una eléctrica de Barbados (Barbados Light & Power Company Limited) y otra de Filipinas (Cagayan Electric Power & Light Co). Asimismo, en la Primera Misión de Reconocimiento, que tuvo lugar en Junio 2008 en Alemania, hubo 23 representantes de 23 eléctricas distintas.

Si bien el número de «utilities» participantes en el viaje español no ha sido muy llamativo, hemos encontrado a algunas de las más grandes representadas. «Contamos con más de cinco millones de clientes», declara David Rubin de Pacific Gas & Electricity Co (PG&E). La eléctrica con sede en San Francisco, la mayor por número de clientes en EEUU, acudió a la cita con otros pesos pesados como Duke Energy Corporation, Georgia Power Company y Arizona Public Service Company, los cuales suministran a más de doce millones de abonados y se encuentran entre las 30 principales eléctricas del país en cuanto a número de clientes.

Impresiones sobre el terreno

La delegación visitó plantas de gran tamaño, como la de Isla Mayor en Sevilla con 8,4 megavatios, y se reunió con representantes de ASIF, el IDAE y de las eléctricas españolas.

Mientras varios visitantes mostraban su conocimiento del sector con preguntas concretas sobre los costos operacionales y de mantenimiento a largo plazo, otros como NMPP, de Nebraska y Colorado, y Greenville Light & Power, de Tennessee, apenas conocían la tecnología fotovoltaica: «Esta ha sido mi primera experiencia con la energía solar a gran escala», afirma Gary Stauffer, CEO de NMPP, una compañía que produce la mayor parte de su electricidad mediante carbón. «La planta con tecnología de capa delgada de Darro me sorprendió por la agilidad en la instalación y la capacidad de ampliación y mejora o «escalabilidad» de esta tecnología.



El sistema parece simple y robusto, y fue instalado en apenas seis días», añade.

Del mismo modo, los visitantes tenían particular curiosidad sobre los problemas de conexión de la fotovoltaica con las eléctricas españolas. Sin embargo, cuestionada sobre este aspecto, la eléctrica Iberdrola no entró en detalles y sólo declaró que para ellos la integración de tres nuevos gigavatios de fotovoltaica ha sido un problema menor tras haber conectado a la red 17 gigavatios de eólica.

Otros aspectos que preocupaban a la delegación giraban en torno a la calidad. «Hemos apreciado que algunos de los sistemas instalados en España no son necesariamente de la más alta calidad», declara Julia Hamm. «Para las eléctricas en EEUU, la calidad y la fiabilidad es extremadamente importante. Una estructura de incentivos que de manera no intencionada genere sistemas que no sean de alta calidad es algo que queremos evitar en EEUU», insistió.



Solar Electric Power Association (SEPA)

Controlando el crecimiento

Pero las mayores preocupaciones e intereses vinieron desde el aspecto político y el ejemplo español de conexión a red fue revisado con detenimiento. «Una de las cosas que hemos aprendido de España es que no hay que tener miedo a hacer cambios cuando las cosas no salen como tú quieres. Como, por ejemplo, cambiar la degresión en el precio de la tarifa de conexión a red», declara Kathy Viehe, de la eléctrica Gainesville Regional Utilities INC. La compañía con sede en Florida ha sido la primera en EEUU en implementar un esquema de incentivos de conexión a red, la idea fue decidida a consecuencia de la anterior Misión de Reconocimiento de SEPA. «Nos quedamos muy sorprendidos con el modelo alemán y esto nos animó a crear nuestro propio sistema», afirma Viehe. Sin embargo, se declara a favor de establecer un cupo de instalación para dicha tarifa, similar al modelo español y a diferencia del alemán. «Una vez que se es-

tablece un cupo se puede evaluar el costo para el cliente y cómo no superarlo».

Cómo controlar el volumen de fotovoltaica fue uno de los aspectos clave de la misión. Rubin, de PG&E, considera que «se genera un gran reto a la hora de establecer un esquema de incentivos que no tiene control directo sobre la respuesta del mercado. Se debe llevar a cabo un análisis exhaustivo para establecer una tarifa que no sea desajustada y pueda dañar el mercado más que mantenerlo». Rubin afirma que PG&E está considerado un esquema de incentivos, aunque «aún estamos evaluando de qué modelo específico se tratará».

Planes para el futuro de la fotovoltaica en EEUU

En Estados Unidos, con una larga tradición en consumo de combustibles fósiles, las eléctricas aún tienen que demostrar su verdadero interés en la fotovoltaica. «Dependiendo del Estado, el coste de la elec-

Una delegación de compañías eléctricas estadounidenses visitó la planta en Darro (Granada), con tecnología de capa delgada de 5,8 megavatios. Para algunos de ellos supuso una experiencia reveladora.

tricidad es muy bajo. Para nosotros, la solar será una medida de protección contra impuestos y gastos relacionados con las emisiones de CO_2 », dice Stauffer, de Nebraska NMPP. «Vamos a apoyar a nuestros clientes para que instalen su propio sistema fotovoltaico», afirma Rubin, de Pacific, mientras que Viehe, de Gainesville, asegura que «estamos teniendo multitud de peticiones de información de otras eléctricas para implantar esquemas de incentivos».

Con todas estas ideas en efervescencia dentro de las «utilities» americanas, a nadie le sorprendería que el año que viene las sectoriales ASIF y AEF organizaran una misión a EEUU con las eléctricas españolas en busca de un modelo de incentivos imaginativo o, al menos, sostenible.

Alejandro Diego Rosell