

aragon digital

App actualizada para iOS



ENTREVISTAS

Alejandro del Amo: «Si la electricidad está costando 20 céntimos, por la solar se pagarán tres»

PIXARTPRINTING
2000 PEGATINAS DE PAPEL EN BOBINA...
Imprime pegatinas de papel baratas y aprovecha su versatilidad. Las Pegatinas de... | 73,07 € [Comprar ahora](#)



Alejandro del Amo es ingeniero industrial, CEO y fundador de la joven empresa Abora Solar, que recientemente ha ganado el Premio a la Pyme emprendedora exportadora 2020 de la Cámara de Comercio. Lo que les ha llevado a hacerse con este galardón es que, en el último año, su exportación ha pasado de ser el 8,5% de la facturación a nada más y nada menos que el 70%. Venden hasta en 22 países por todo el mundo, han abierto oficinas en Francia y próximamente lo harán en Estados Unidos, pero fabrican todo en La Muela (Zaragoza). Y es que cuentan con un récord mundial: sus paneles solares tienen un 89% de rentabilidad. No hay ninguno igual en todo el globo.

Pregunta. - Ha dedicado gran parte de su vida a las energías renovables, pero ¿por qué preguntarse con la energía solar?

Respuesta. - Vi que uno de los grandes retos que tenía la sociedad era la energía y decía: "Creo que la renovable es el futuro". Hice un balance de eólica, biomasa y solar. Vi que lo que realmente me apasionaba era la solar, entonces me empecé a dedicar a ello. En este caso me fui a Austria a empezar a trabajar en la solar porque allí es donde estaba la referencia.

P. - ¿En qué momento decide crear su propio panel?

R. - Realmente creo que algunas ideas surgen de una necesidad. Yo no me levanto un día y digo: "¡Panel solar híbrido!". No, eso no. Yo tenía un proyecto en el cual había un panel solar térmico por un lado, un fotovoltaico por otro y yo decía: "Esto se puede mejorar". Y surgió la idea de: "Oye, ¿y si se combinan los dos?". Entonces me monté en la universidad una banca de ensayos y analicé dónde estaban las pérdidas. Poquito a poquito fui mejorándolas hasta que he llegado al 89% de rendimiento, que es un récord a nivel mundial. Es curioso que no lo pregonemos, pero es un récord.

P. - Si ahora tiene el panel solar más eficiente del planeta, con un 89% de rentabilidad, ¿cómo será el nuevo panel que se anunciará en 2022?

R. - Tenemos el panel más eficiente del mercado, sí, pero el objetivo no es la eficiencia. Tuve claro que tenía que caminar hacia la rentabilidad y hay dos términos en la ecuación: mejorar el rendimiento para que haya más ahorro y bajar los costes. Cuando acabé mi tesis sacamos un panel que tenía un 65% de rendimiento, pero le quedaba por mejorar. Ahora hemos llegado al 89%. Hubo un año que dijimos: "Si hiciéramos este panel otra vez desde cero, ¿cómo sería?". Entonces planteamos muchísimos cambios y lo presentamos a la Comisión Europea. Nos seleccionaron como proyecto para el programa EIC Accelerator. Nunca le había dado un proyecto así a una empresa de solar, hemos sido los primeros. Con ese proyecto llevamos dos años trabajando y a finales de 2022 o principios de 2023 saldrá el siguiente panel, que es disruptivo.



ÚLTIMAS NOTICIAS

- > Zapater: «Cuando uno quiere ser futbolista de pequeño es para jugar partidos así»
- > Pulido: «Vas por la calle y la gente ya solo piensa en el derbi»
- > Investigan al conductor que causó un accidente en Quinto de Ebro dejando un herido grave



Imprenta Pixartprinting



Alejandro del Arno es ingeniero industrial, CEO y fundador de la joven empresa Abora Solar

P.- ¿Qué innovaciones incorpora? ¿Va a ser igual de revolucionario?

R.- Para que sea disruptivo tiene que cumplir el "bueno, bonito y barato". Más barato, que tenga más eficiencia y que dure más. Ninguno de nuestros clientes nos ha comprado porque le obliga la normativa o porque específicamente haya una subvención. Hasta ahora todos nos han comprado porque invierto 100, ahorro 20 cada año y al quinto año ya soy 20 más competitivo que el negocio de al lado. Imagínate un hotel, que puede bajar sus precios para atraer demanda.

P.- Vuestro volumen de negocios en el extranjero os ha llevado a ganar este premio. ¿Qué supone para una empresa tan joven ganar este Premio a la Pyme emprendedora exportadora? ¿Y a nivel personal?

R.- Para la empresa y a nivel personal es la misma línea y es que yo esta empresa la he empezado con cero euros y una idea. Entonces es la demostración de que alguien que tenga una idea y quiera emprender puede hacerlo porque vivimos en una sociedad de oportunidades y eso es muy importante. Claro, para empezar con todo esto, lo que yo llamo el "Rock&Roll" del día a día, es muy duro. Y ganar este tipo de premios es una motivación muy grande porque es ese intangible, emocional o motivante, que te hace decir: "estoy en el camino correcto". Por eso una de las cosas que siempre hago cuando ganamos un premio es celebrarlo. Y en este caso que sea a la exportación es muy importante. España es un mercado muy interesante porque tenemos sol, precios de la energía altos, se cumplen unas condiciones muy buenas, pero si no estás fuera de España tu negocio es limitado. Al final, si eres fabricante como es lo que somos, necesitas ir a un mercado mucho más internacional.

P.- También habéis ganado el premio por vuestra estrategia centrada en la internalización y en la innovación, ¿qué hay de diferente entre Abora Solar y el resto de las empresas del sector?

R.- Lo primero es que la mayor parte de las empresas de solar ahora mismo son fotovoltaica. La solar fotovoltaica la compramos 100% en China y si ahora Europa se quiere descarbonizar, estamos siendo dependientes de China. Eso no puede ser. Hay que reindustrializar Europa. Yo hasta ahora he conseguido que todos los proveedores que tenemos sean europeos. Esto es política de empresa. Podemos hacerlo porque nuestro objetivo ha sido mejorar el rendimiento, conseguir otro tipo de clientes que valoren la rentabilidad y no ir siempre al precio. Entonces ese factor diferencial hace que nosotros podamos tener una acción comercial muy honesta. Esa es la clave por la que ahora estamos despegando, pero a niveles de decir: "¡Ostras, que se nos puede ir de las manos!".



La empresa tiene el panel solar más eficiente del mercado

P.- Hace un año las exportaciones eran solo un 8,5% de vuestra facturación, pero ahora suponen un 70%. ¿Cómo se logra ese crecimiento en tan solo un año?

R.- Haber hecho los deberes antes y tener un producto diferente hace que tengas un producto en nacional que lo puedes vender de una forma muy honesta, pero en internacional puedes hacer acuerdos con empresas que quieren tener cierto dominio del mercado. Entonces le planteas una exclusividad, pero a cambio le pides unos volúmenes. Esto hace que rápidamente crezcas en facturación, en internacionalización. Ahora vendemos en 22 países, pero presencialmente estamos en Francia y el primer trimestre del año que viene en Estados Unidos, en Florida porque es

un mercado muy interesante para nosotros.

P.- Ahora está expandiendo su filosofía de sostenibilidad por gran parte del mundo, ¿cuál es el siguiente objetivo?

R.- Yo diferencio en la internacionalización una doble vía. Una es dónde queremos crecer como Abora orgánicamente, es decir, después de España ¿qué países? Hay que ir poquito a poquito y en territorios donde valoren esta sostenibilidad y rentabilidad. La segunda vía es más de aprovechar las olas que te vienen. Holanda ha sido un claro ejemplo de aprovechar una oportunidad.

P.- Hablando de Holanda, ¿cómo va el acuerdo con ese distribuidor? ¿Hay algún otro acuerdo cociéndose?

R.- El acuerdo de Holanda es muy interesante. Allí estaba el segundo fabricante de híbridos en cuanto a rendimiento y eran fabricantes. Me escribieron un día para pedirme un panel y yo les dije: "¡Ostras! Para copiarme, ¿por qué no colaboramos? Somos pocos y el mundo es muy grande". Entonces entramos en unas negociaciones muy honestas y acabaron convirtiendo su modelo de negocio: de ser fabricante a ser distribuidor de Abora. Ha sido una colaboración que, de intentar ser competencia, hemos sumado y hemos multiplicado. De hecho, son una de las causas por las que nuestro volumen en internacional tiene un peso tan importante.

P.- La gente a la hora de instalar vuestras placas, ¿lo hacen más por la sostenibilidad o por el ahorro?

R.- Hay de todo. El sector residencial para nosotros es algo más residual, no nos interesa mucho atacarlo directamente. ¿Por qué sí el sector terciario e industrial? Porque es profesional, entienden de inversión, de rentabilidad... Le encaja muy bien y le puede hacer su negocio más competitivo. Si reducimos gastos en la energía, podemos ser más competitivos. Todos estos reconocimientos que nos dan hacen que el nombre de Abora y los paneles híbridos cada vez se conozcan más y la gente dice: "¿Y esto para mi casa?". Lo cierto es que en tu casa se instalan dos paneles híbridos y ocho fotovoltaicos y ya tienes casi todo cubierto, el 50% o 60%. Entonces para nosotros no es un mercado interesante, pero lo ofrecemos, claro que sí.



Abora Solar ya vende en 22 países de todo el mundo

P.- Tal y como está encareciéndose el precio de la energía, ¿es una buena idea que cada hogar o empresa genere la suya propia?

R.- El problema que está habiendo en la producción de electricidad es que las reglas del juego que hay están obsoletas. Es un mercado que no está preparado para que haya tantas renovables en su modelo de negocio. Eso tiene que cambiar. Al final el precio de la energía se va a disparar, pero la renovable va a ser una solución sí o sí. ¿Por qué? Imaginamos un negocio, una industria, nuestra casa; lo que queremos es que si tú inviertes ahora en solar, si la electricidad te está costando 20 céntimos ahora mismo, con solar vas a estar entre los tres o cuatro céntimos durante los próximos 25 años. Es decir, tú ya sabes que vas a cubrir con energía propia la mitad de tu factura, ya sabes lo que te va a costar durante 25 años. Es una cuestión de estabilidad energética, estabilidad a nivel de país, que yo creo que es clave.

P.- Hace unas semanas desde Industria de CCOO se puso sobre la mesa una posible solución a los precios de las eléctricas: dotar a los polígonos vacíos que hay en Aragón con placas solares para generar nuestra propia energía. ¿Qué le parece esta idea? ¿Podría ser una solución real?

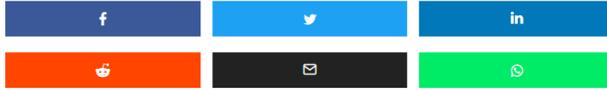
R.- Si ahora analizásemos desde el punto de vista sectorial todo el consumo energético de Europa, un tercio es la industria. Por supuesto que la solución de instalar placas en la industria es muy inteligente, pero también en los otros sectores. De aquí a 2050 quedan tres décadas. Estamos al principio de la primera década, lo que se haga ahora es lo que se va a escalar y es lo que va a hacer posible la descarbonización. Estamos en un momento clave ahora mismo. Y nos seguirán subiendo el precio de la energía, claro que sí. Si ya hemos dicho en Europa que nos vamos a descarbonizar, el que vende gas va a decir: "Pues cada vez serás menos interesante y te lo tendré que cobrar más caro".

P.- ¿Le gustaría destacar algo en especial?

R.- Tenemos que subvencionar e invertir en aquella que nos haga más eficientes, más

... tenemos que subvertir o invertir en aquello que nos haga más eficientes, más rentables porque así nuestra sociedad será un "mecherico", hablando pronto y mal. Creo que Europa tiene un reto, pero tiene una gran oportunidad y el saber hacer que hagamos en los próximos años será lo que podamos vivir, externalizando este conocimiento a otros países. En 2008 fuimos referentes en fotovoltaica, ¿por qué no ahora en esa transición energética? Creo que no solo tenemos que vender producto, sino también conocimiento.

Print PDF Email



Relacionado



La guerra en Ucrania, el fin de los ERTE Covid y de contratos temporales engrosan el paro aragonés



Armando Mateos: «Antes del verano pagábamos 50.000 euros mensuales de energía y ahora 200.000»



La DGA aglutinará las donaciones económicas de las empresas para proyectos solidarios en Ucrania

Te podría interesar

Pulido: "Vas por la calle y la gente ya solo piensa en el de..."

Pulido: "Vas por la calle y la gente ya solo piensa en el..."

Investigan al conductor que causó un accidente en Quinto de ...

Investigan al conductor que causó un accidente en Quinto de...

Zaragoza acompaña a una Virgen María que llora la muerte de ...

Zaragoza acompaña a una Virgen María que llora la muerte de...

Zapater: "Cuando uno quiere ser futbolista de pequeño es par..."

Zapater: "Cuando uno quiere ser futbolista de pequeño es..."

Estopa cuelga el cartel de entradas agotadas en su primera v...

Estopa cuelga el cartel de entradas agotadas en su primera...

LECTURA PÚBLICA DE LA OBRA DE LUIS BAZÁN

LECTURA PÚBLICA DE LA OBRA DE LUIS BAZÁN - Aragón Digital

Los trabajadores del bus urbano de Zaragoza retoman la huelg...

Los trabajadores del bus urbano de Zaragoza retoman la...

La ley contra el fraude en España y su relación con las crip...

La ley contra el fraude en España y su relación con las...

STROSSLE