

FRONIUS, 10 AÑOS INNOVANDO EN EL FUTURO

La multinacional Austriaca Fronius cumple diez años en el sector y ha participado, un año más, en GENERA 2019, presentando soluciones basadas en la acumulación y en el autoconsumo residencial, comercial e industrial. Entrevistamos a Sergio López de Castro, Director Comercial de Fronius España, que nos informará sobre datos de interés de su empresa y su concepto de “24h de Sol”, el cual maximizaría el autoconsumo de energía disponible.



Muchas gracias por atendernos. Cuéntenos, ¿qué es Fronius?

Fronius es una empresa tecnológica nacida en 1945, que tiene la sede en Austria y cuenta con tres unidades de negocio, siendo la primera fundada la de carga de baterías. En 1950 se lanzó la unidad de negocio de soldadura, y hasta 1993 no existió la tercera unidad de negocio, la cual represento, dedicada al sector fotovoltaico, denominada Solar Energy. Nos dedicamos a fabricar y ofrecer soluciones al mercado fotovoltaico basadas en nuestros inversores, los cuales transforman la corriente continua en corriente alterna principalmente.

¿Qué valor tiene el desarrollo de I+D+I en Fronius?, es decir, ¿qué importancia le dan?

Tenemos más de treinta subsidiarias por todo el mundo. Somos aproximadamente cuatro mil quinientas personas de las cuales quinientas cincuenta trabajan en I+D+I; con esto quiero decir que damos una importancia tremenda al desarrollo tecnológico y al de la investigación.

Nuestros técnicos están pensando en lo que va a pasar dentro de treinta o cuarenta años, cómo van a ser las redes, cómo será la sociedad dentro de veinte años y desarrollan los productos teniendo en cuenta esos posibles cambios.

De hecho, estamos desarrollando un producto basado en la tecnología del hidrógeno, que actualmente no está en el mercado, pero tenemos ya nuestro propio prototipo para vehículos de hidrógeno. Si tuvieras un coche de hidrogeno y fueras a Austria, podrías cargarlo.

En resumen, damos muchísima importancia a los recursos de I+D+I

Este año en GENERA, ¿qué es lo que estáis presentando?

En GENERA sobre todo estamos presentando soluciones de calidad basadas en el mercado español, que se esta afianzando en el autoconsumo residencial, comercial e incluso industrial.

“tenemos ya nuestro propio prototipo para vehículos de hidrógeno. Si tuvieras un coche de hidrogeno y fueras a Austria, podrías cargarlo.”





Estamos presentando soluciones para el segmento residencial basándonos en la acumulación. Como podéis ver tenemos tres baterías, la nuestra, la de BYD y la de LG; todas funcionan con nuestros inversores híbridos. Además, presentamos también nuestras soluciones para el segmento de mercado comercial e industrial, inversores de mayor potencia (inversores “strings”) preparados y pensados para atender este tipo de necesidades.

Nuestra apuesta siempre es por soluciones de calidad, enfocadas a los sectores residencial, comercial, y por qué no, también para grandes proyectos.

¿Qué ventajas ofrece Fronius frente a sus competidores? ¿Cuáles son vuestros elementos diferenciadores?

Es muy difícil a nivel tecnológico destacar sobre uno u otro, ya que la industria ya está desarrollada. Si me dices hace diez años, podría concretar, pero actualmente son productos similares.

Son productos que los fabricantes llevamos ya desarrollando muchos años, y nos hemos ido siguiendo la pista los unos a los otros. Al final, lo importante es, sobre todo, que sea fabricado

“Soy feliz trabajando en una empresa que, al fin y al cabo, es industrial, pero vende un producto que cada vez que se conecta, evita que muchas toneladas de CO2 lleguen a la atmósfera”

con calidad y que, por supuesto, funcione bien. No obstante, lo que nos diferencia realmente es el servicio postventa, allá donde estés.

Actualmente, y lo hemos podido corroborar durante la feria, nuestra propuesta de servicio, “queda mal decirlo, pero nos lo dicen así”, es la mejor en el mercado español y portugués. Con nosotros, en el caso de que un inversor se estropee, en menos de cuarenta y ocho horas vuelve a funcionar correctamente.

Utilizamos una red, denominada FSP (Fronius Service Partner), de empresas instaladoras a las cuales hemos formado. Éstas firman un contrato de servicio técnico autorizado y están diseminadas por toda la Península Ibérica y las islas. De tal modo que si una persona en un pueblo de Sevilla tiene un inversor que se le estropea, no tiene que esperar a que vengan los técnicos desde Madrid a arreglarlo o enviar otro inversor, sino que va a tener cerca siempre un FSP que le va a cambiar el componente en menos de cuarenta y ocho horas, y eso es lo que a nuestros distribuidores les hace confiar en Fronius.



Tenemos un inversor de calidad, como pueden tener otros, pero cuando éste se estropea, Fronius está detrás de una manera muy rápida y el cliente se queda satisfecho. Así conseguimos la fidelización de nuestros clientes. Por tanto, estos son nuestros puntos fuertes, inversores de calidad made in Europa y el servicio más rápido y eficiente del mercado.

Habéis lanzado el concepto de "24h de Sol". ¿A qué hace referencia este concepto?

Actualmente la tecnología nos permite utilizar el sol durante 24h. Nos preguntaremos ¿Cómo es esto posible si el sol sale entre ocho y diez horas?. Esto se consigue a través de la acumulación, es decir, lo que haremos es tener autoconsumo, producir electricidad para cubrir una demanda eléctrica concreta. Esta energía a veces sobra, o incluso se puede planificar para que haya un excedente, que podremos acumular en una batería y utilizar por la noche.

Esa electricidad es de origen solar, con lo cual estoy utilizando el Sol veinticuatro horas. Pero no solamente me quiero centrar en las baterías de litio actuales, tenemos también otro equipo que se llama Fronius Ohmpilot, que transforma la electricidad en calor, de tal modo que yo puedo calentar el agua sanitaria que voy a

utilizar al día siguiente para ducharme. Por la noche, cuando llegues a casa, te podrás duchar con agua que has calentado a través de la electricidad que has generado durante el día.

También podemos ir un poco más lejos; si utilizo el agua para separar las moléculas de hidrógeno y lo acumulo a alta presión, así también puedo obtener electricidad no solo para la noche, sino también para el día siguiente, incluso para el invierno que es donde hay menos horas de sol.

El hidrogeno que se genera en verano, lo utilizaré en invierno para generar la electricidad que voy a consumir, tanto en una vivienda como en una empresa. En este caso también utilizamos veinticuatro horas el sol, unas veces en directo y otras en diferido, pero siempre el sol durante las 24h.

Es la visión de Fronius, que lanzamos hace ya cuatro años. Hemos desarrollado una web exclusiva sobre nuestra visión, en la que se pueden observar todas las instalaciones realizadas y conectadas a internet a nivel mundial.

Fronius está de aniversario. Cuéntenos cómo ha sido la trayectoria de Fronius todos estos años, cómo se ha adaptado a los cambios, entre otras cosas.

Fronius España está de aniversario. Empezó en 2009 con filial propia, antes éramos distribuidores, pero no teníamos gente trabajando aquí. Yo empecé a trabajar a los dos meses de abrirse la filial, con lo cual también cumpla diez años en Fronius.

¿Qué es lo que ha pasado todo este tiempo?

Bueno, al principio, en 2009 había mucho negocio. Veníamos de todo lo que se había instalado en 2008 y muchas instalaciones se hicieron con Fronius, era un mercado estable.

Entonces, el gobierno socialista empezó a recortar las primas y eso hizo que se parara parcialmente el mercado en España. Luego hubo un cambio de gobierno, llegó el PP, y ahí fue cuando se retiraron totalmente las primas. Recuerdo que estaba en la oficina cuando nos informaron de que no se iban a dar puntos de conexión a nadie, solo lo que quedaba pendiente. Nos miramos mi compañero y yo y dijimos “¿estaremos aquí dentro de dos meses?”. La empresa tuvo que despedir a varias personas, solo nos quedamos cuatro y, al final del año, de esas cuatro personas solo nos quedamos tres, dos personas de soporte técnico y yo, esto en 2014.

A partir de 2014 ha sido un trabajo muy duro, centrándonos en generar mucha confianza con distribuidores e instaladores. Lo hemos ido consiguiendo a base de charlas, formaciones, jornadas y visitas a muchos instaladores, consiguiendo afianzarnos en el mercado, un mercado que era casi inexistente. Así hemos conseguido que Fronius, ahora que parece que el mercado vuelve a despegar, sea una de las primeras opciones que piensa un instalador.

Actualmente estamos muy motivados con el Real Decreto del año pasado. La ministra nos ha dicho que los reglamentos que desarrollan el Real Decreto, el cual tiene que aprobarse antes de que se disuelva el gobierno, va a favorecer el mercado. Ahora, ¿va a estar tan bien como para tener un optimismo brutal? ...

España es un mercado muy interesante pero va a ser muy competitivo. No obstante, las empresas que estamos en la parrilla de salida de los primeros puestos tendremos más posibilidades de llegar a fin de año contentos. Llevo trabajando en esto desde el 2002 y por fin veo un mercado estable. Lo importante es que la sociedad sea participe de esto, porque hasta ahora nos veían con malos ojos.

Yo al principio iba a la cena de navidad y era “guay”, me lanzaban comentarios como: “¡vaya! trabajas en solar, en el futuro, renovables, etc.” Cuando pasaron lo de las primas me comenzaron a discutir: “lo que estáis haciendo no puede ser, las grandes empresas



“Tengo dentro de mí algo que tiene que ver con el medio ambiente, la protección, cambio climático y estoy bastante sensibilizado con todo ello”

están ganado mucho dinero por las primas”. Y ahora como no hay primas hemos vuelto a ser los buenos de la película.

¿Qué se siente al formar parte de una empresa que ayuda al medio ambiente y que favorece la sostenibilidad?

Yo soy licenciado en Ciencias Ambientales. Tengo dentro de mí algo que tiene que ver con el medio ambiente, la protección, cambio climático, y estoy bastante sensibilizado con todo ello.

Decidí trabajar en renovables porque lo veo realmente como la única solución que tenemos para que nuestros pequeños en un futuro tengan un planeta mejor, dentro de treinta u ochenta años.

Soy feliz trabajando en una empresa que, al fin y al cabo, es industrial, pero vende un producto que cada vez que se conecta, evita que muchas toneladas de CO2 lleguen a la atmósfera. Trabajar en lo que te gusta y en lo que crees es alucinante. ●