

SOSTENIBILIDAD Y CONSUMO 2023

DE LA ASPIRACIÓN
A LA NECESIDAD

TRANSICIÓN
ENERGÉTICA

 elobservatoriocetelem.es
 cetelem.es
 [@Obs_Cetelem_ES](https://twitter.com/Obs_Cetelem_ES)

OBSERVATORIO
Cetelem



BNP PARIBAS
PERSONAL FINANCE



INDICE

03 El Observatorio Cetelem.

Franck Vignard, CEO
BNP Paribas Personal Finance en España.

04 Sostenibilidad y Consumo 2023

Liliana Marsán,
Responsable del Observatorio Cetelem,
BNP Paribas Personal Finance en España.

05 Transición energética

06 Eficiencia energética en el hogar

10 Inversión y consumo en el hogar

13 Energía fotovoltaica (placas solares)

15 Motivaciones y frenos

17 Rentabilidad de la inversión

18 Leyes de autoconsumo

22 Conclusiones transición energética

28 La voz de nuestros expertos

29 Entrevista Juan Buitrón,
Sales Manager de Enphase Energy
para España y Portugal

30 Entrevista Josep Maria Albert,
CCO Engel Energy

32 Entrevista Rafael Reyes, CEO Solideo

33 Entrevista Hugo Fernandez,
Director financiero Adnaya

34 Entrevista Daniel Fernández
CEO de Sotysolar

36 Ficha técnica

EL OBSERVATORIO CETELEM

Franck Vignard-Rosez | CEO BNP Paribas Personal Finance España

Desde sus inicios en España, hace ya más de un cuarto de siglo, en el año 1997, los informes y estudios del Observatorio Cetelem han venido analizando con rigor las tendencias y hábitos de consumo de los ciudadanos.

Hemos estudiado, de forma constante, diferentes sectores del consumo, desde el amplio sector de la automoción, pasando por la tecnología y la electrónica, hasta llegar a sectores más concretos como la bicicleta o los elementos relacionados con la transición energética o la economía circular. En resumen, todo aquello relacionado consumo en los hogares. Mención aparte merece nuestro análisis sobre el comercio electrónico como forma de consumo en crecimiento constante o, más recientemente la relación entre el consumidor y la sostenibilidad. Estas décadas de esfuerzo han convertido a El Observatorio Cetelem en un referente, no solamente entre los medios de comunicación, sino también entre los profesionales especializados, dentro y fuera de nuestras fronteras,



siendo un socio privilegiado para los actores clave en el mundo del consumo y las asociaciones patronales de la distribución y la automoción, con los que mantenemos relaciones permanentes.

A día de hoy, El Observatorio Cetelem se ha consolidado como prescriptor sobre el análisis del consumo, convirtiéndose en una herramienta informativa de gran calado social gracias a los datos que comparte con

distintas audiencias. Con cinco grandes informes anuales (Motor en España, Consumo Europa, Consumo y Sostenibilidad, Consumo España y Comercio electrónico), el barómetro mensual y nuestros zooms temáticos específicos y estacionales, ofrecemos un amplio abanico de información que refleja siempre la actualidad y tendencias del consumo en su sentido más amplio.

BNP Paribas Personal Finance, a través de su marca comercial Cetelem es, sin duda, un líder del crédito al consumo nacional e internacional y esa experiencia y conocimiento se comparten, periódicamente, con todos aquellos públicos interesados en profundizar en el consumo como uno de los pilares de la economía. Para mí, por lo tanto, es un placer compartir estas páginas con todos vosotros e invitaros, no solamente a una lectura de este documento, sino a visitar la página web del Observatorio Cetelem donde podréis encontrar la información relativa a todos los estudios publicados. ■

INTRODUCCIÓN

Liliana Marsán | Responsable del Observatorio Cetelem

La sociedad es un ser vivo que no deja de evolucionar y las empresas siempre deben ir a la estela de esos cambios. Pero cuando centramos el tema sobre la sostenibilidad, los últimos tiempos han supuesto un cambio profundo. La pandemia, las crisis y los esfuerzos que los ciudadanos hemos tenido que hacer para adaptarnos a todo ello han hecho que las actitudes del consumidor hayan cambiado aún más profundamente, si cabe. Si antes la sostenibilidad era vista como un buen deseo que debía ser alcanzado de forma progresiva, ahora es visto como una necesidad.

Las empresas no deben mostrar intenciones, deben presentar hechos y el consumidor lo ve, lo exige como un factor decisivo en sus decisiones de compra.

Hoy en día basta abrir las páginas de un medio de comunicación, escuchar



la radio o ver televisión (cuando no plataformas digitales) y constatar que todo esto es una realidad. Las empresas han tomado las riendas y presenciamos una competición constante en la gestión de esas marcas para ofrecernos una imagen de sostenibilidad.

Este nuevo panorama supone un reto, no solamente ante eso que ahora se llama "eco postureo" o, más técnicamente, *greenwashing*, sino más seriamente, la altura de la respuesta que debemos dar al consumidor para estar en su mente en el momento de la compra. Una compra más limitada debido a la situación compleja de subida de precios y en donde el consumidor valora más los argumentos, que como este que tratamos, pueden inclinar la balanza.

Desde el Observatorio Cetelem seguiremos atentos para compartir puntualmente los resultados de nuestros análisis

Disfruten de la lectura.

Liliana Marsán
Responsable del
Observatorio Cetelem. ■

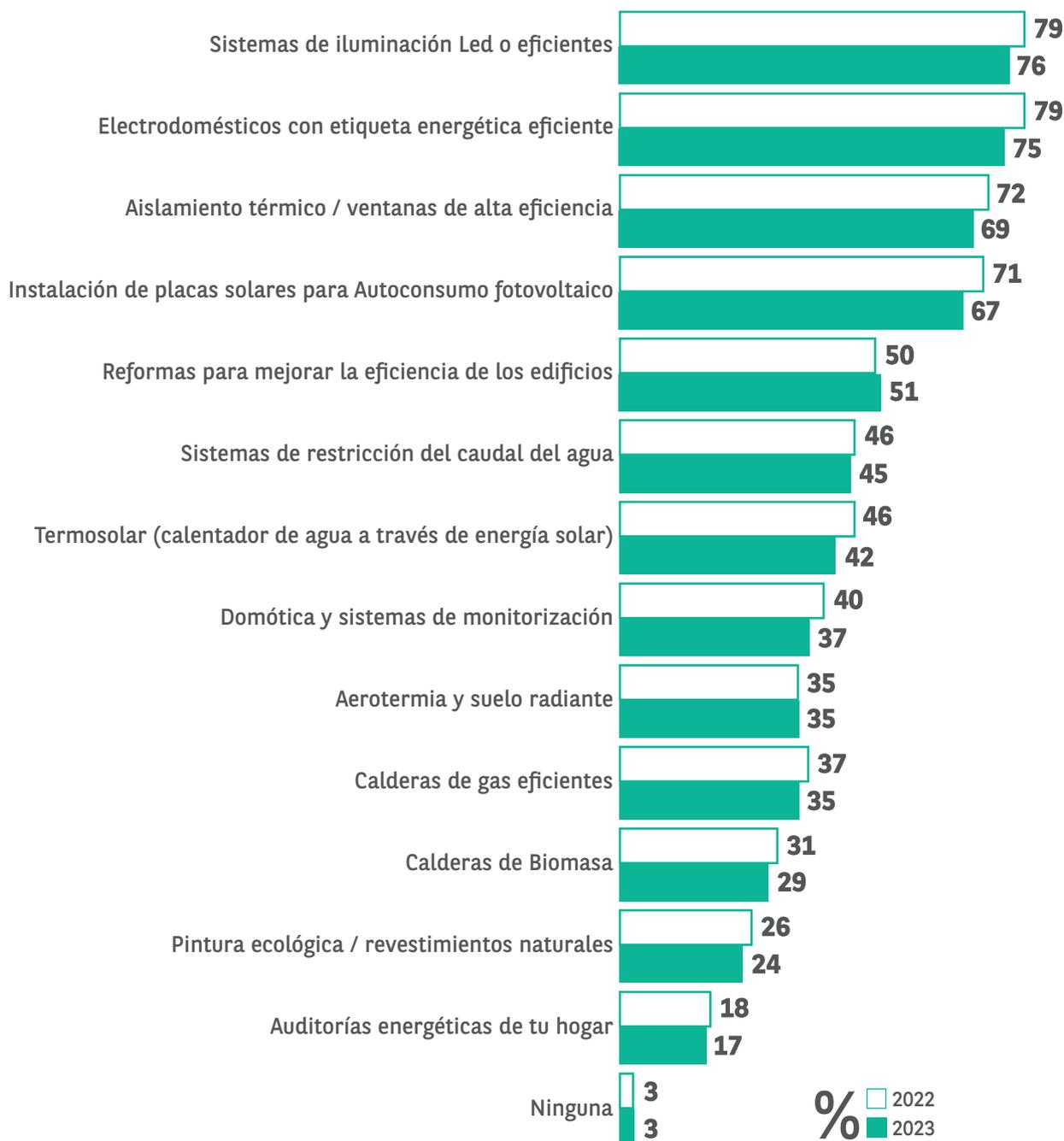
TRANSICIÓN ENERGÉTICA



EFICIENCIA ENERGÉTICA EN EL HOGAR

En esta parte del estudio abordamos todo lo relacionado con la transición energética, y comenzamos por preguntar a los españoles acerca de las opciones sostenibles que conocen y que tienen actualmente en sus hogares.

¿Cuál/es de las siguientes opciones conoces para hacer el hogar más sostenible?
(% Respuesta múltiple)



Fuente: Encuesta Observatorio Cetelem Sostenibilidad – Canal Sondeo 2022
Encuesta Observatorio Cetelem Sostenibilidad – Canal Sondeo 2023

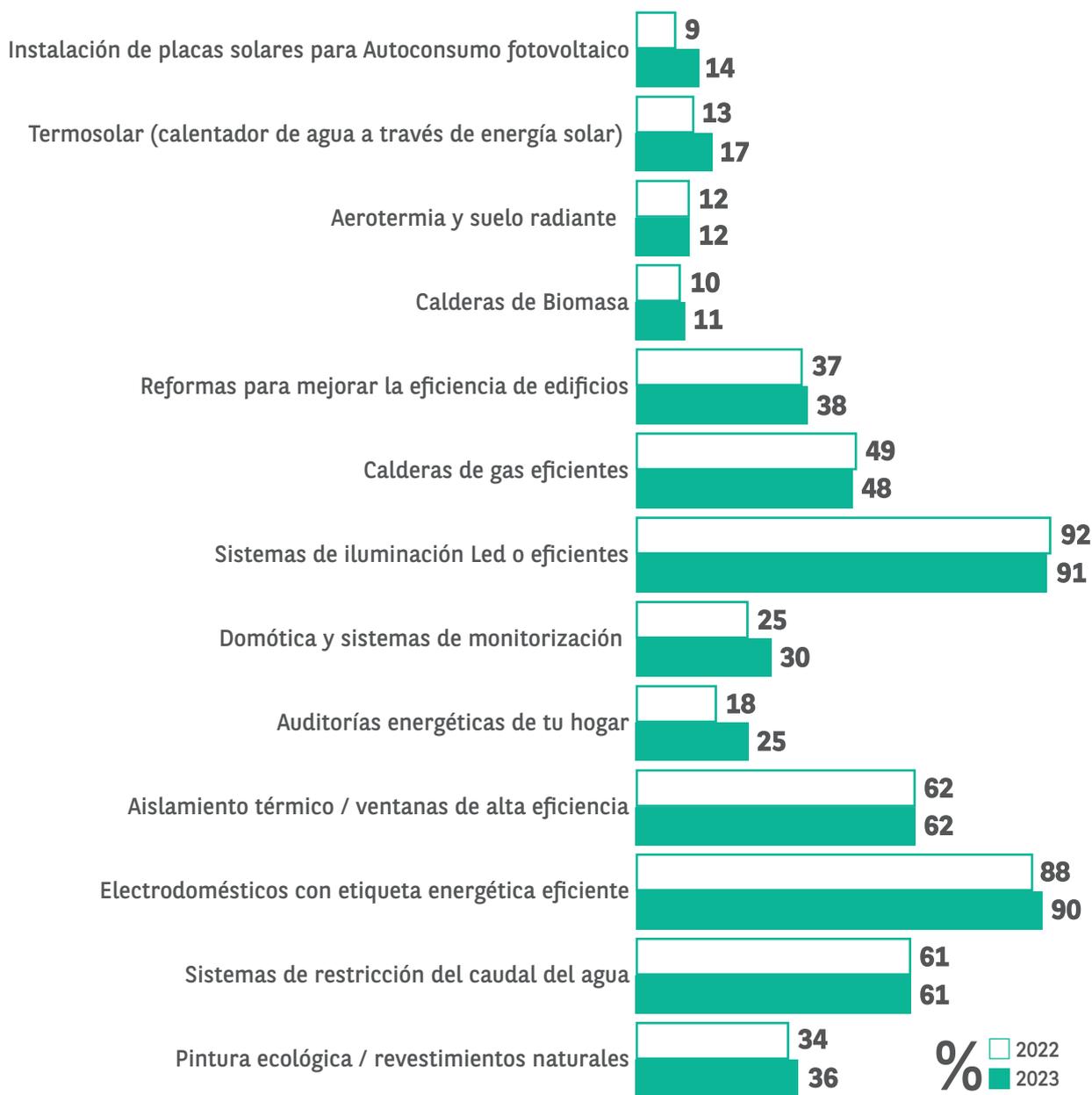
Si nos centramos en las opciones sostenibles para los hogares más conocidas por los consumidores españoles, el Top 5 lo componen por este orden:

los sistemas de iluminación Led, los electrodomésticos con etiqueta energética, el aislamiento térmico, la instalación de placas solares y las

reformas para mejorar la eficiencia de los edificios.

¿Tienes instalada o contratada alguna de las siguientes opciones para mejorar la sostenibilidad del hogar?

(% Respuesta única - sí / no)



Fuente: Encuesta Observatorio Cetelem Sostenibilidad – Canal Sondeo 2022
Encuesta Observatorio Cetelem Sostenibilidad – Canal Sondeo 2023

En lo que respecta a las opciones que actualmente tienen instaladas los españoles en sus viviendas son los sis-

temas de iluminación Led (91%), los electrodomésticos con etiqueta energética (90%), el aislamiento térmico

(62%), los sistemas de restricción del caudal del agua (61%) y las calderas de gas eficientes (48%).

¿Cuál es el gasto medio que realizaste en la instalación de sistemas de eficiencia energética y/o de energía renovable para mejorar la sostenibilidad del hogar?
(Abierta numérica)



Fuente: Encuesta Observatorio Cetelem Sostenibilidad – Canal Sondeo 2022
Encuesta Observatorio Cetelem Sostenibilidad – Canal Sondeo 2023

El gasto medio realizado por los españoles que han instalado mejoras para su hogar en los últimos 12 meses ascendió a 2.816€, lo que supone un

12% más que el realizado el año anterior:

Si realizamos una segmentación por

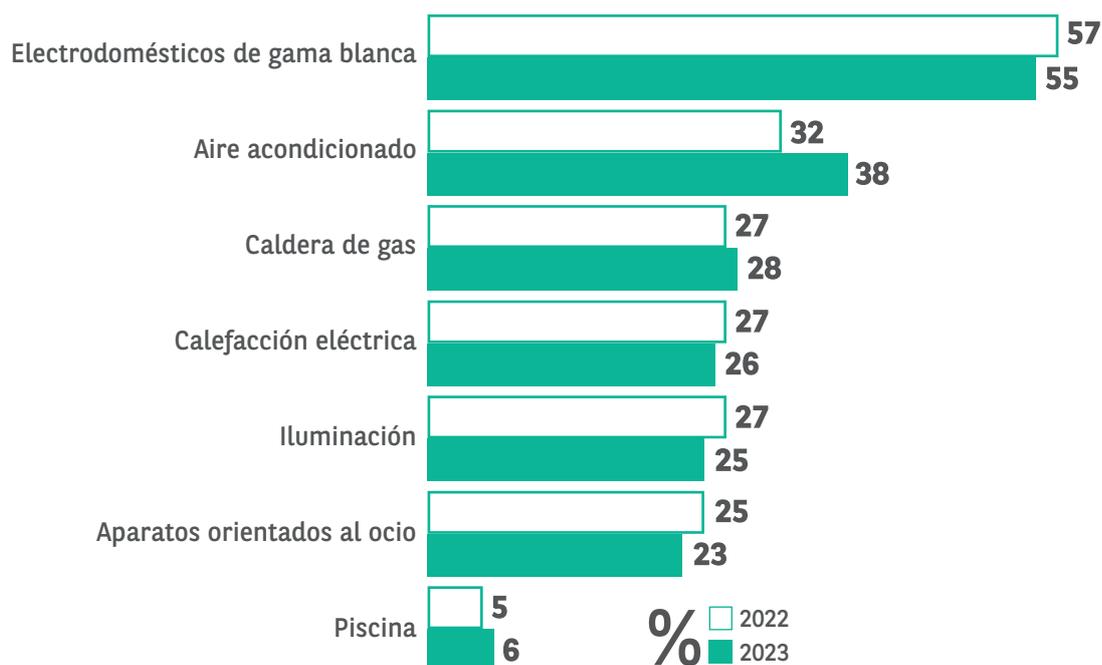
edades, son aquellos con edades de los 35 a los 44 años los que destacan por encima de la media con un gasto medio declarado de 3.020€, un 7% más.



INVERSIÓN Y CONSUMO EN SOSTENIBILIDAD

¿Cuáles son las DOS fuentes de consumo de energía que te generan un mayor gasto mensual en tu hogar?

(% Respuesta múltiple - 2 respuestas)



Fuente: Encuesta Observatorio Cetelem Sostenibilidad - Canal Sondeo 2022
Encuesta Observatorio Cetelem Sostenibilidad - Canal Sondeo 2023

Respecto a la fuente de consumo de energía que les genera un mayor gasto mensual a los españoles, son los electrodomésticos de gama blanca como lavadoras, frigoríficos o lavavajillas, los

más mencionados con un 55% de menciones, con un descenso de 2 puntos porcentuales respecto a las declaraciones del año anterior.

Le sigue el gasto generado por los aparatos de aire acondicionado con un 38% de menciones, aumentando en 6 puntos respecto a 2022.

¿Qué tipo/s de sistemas de eficiencia energética y/o de energía renovable para mejorar la sostenibilidad del hogar estás pensando instalar?
 (% Respuesta múltiple)



Fuente: Encuesta Observatorio Cetelem Sostenibilidad – Canal Sondeo 2022
 Encuesta Observatorio Cetelem Sostenibilidad – Canal Sondeo 2023

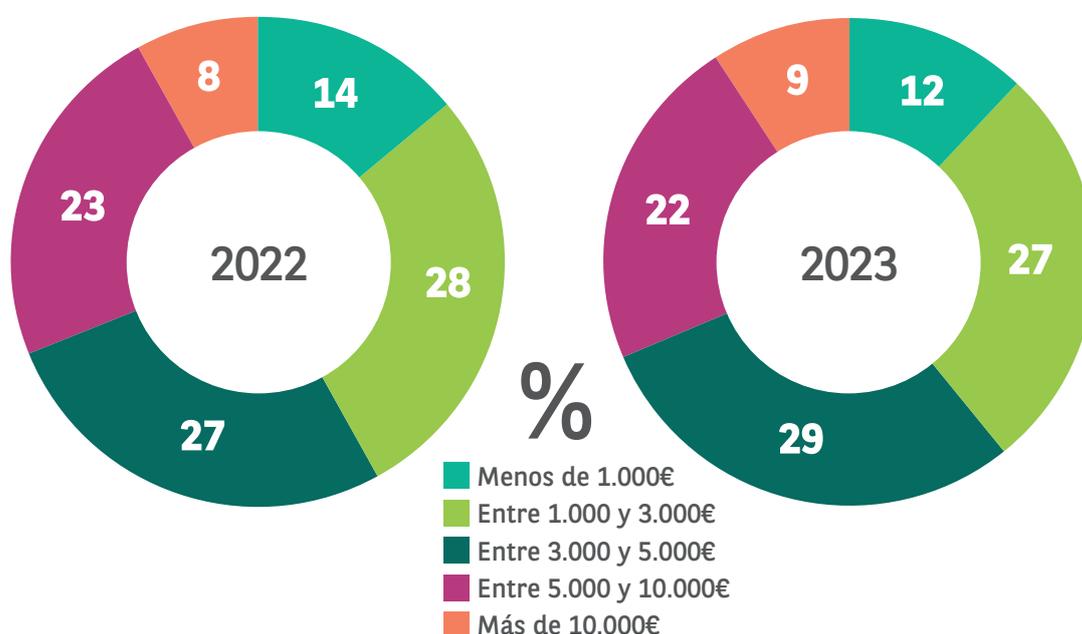
Lo destacable es que el 23% de los españoles encuestados se plantean la instalación de placas solares, prácticamente al mismo nivel que el año anterior. Hay que tener en cuenta que

existen bonificaciones en el pago del impuesto IBI a aquellos que instalen placas solares en sus viviendas, hasta ahora solo en el caso de unifamiliares, pero que se ha extendido también a

los bloques de viviendas, con el objetivo de incentivar la instalación de placas solares en las comunidades de propietarios.

¿Cuál es el coste que estimas para una inversión en sistemas de eficiencia energética y/o de energía renovable para mejorar la sostenibilidad del hogar?

(% Respuesta única)



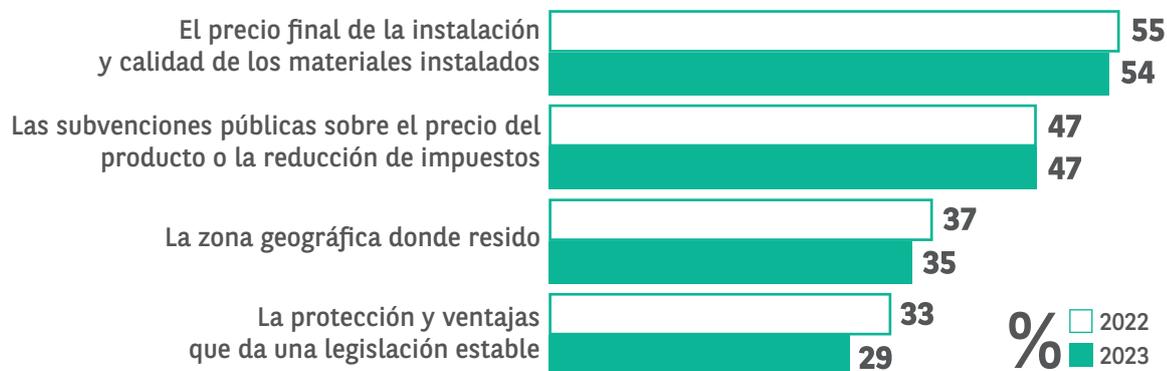
Fuente: Encuesta Observatorio Cetelem Sostenibilidad – Canal Sondeo 2022
Encuesta Observatorio Cetelem Sostenibilidad – Canal Sondeo 2023

6 de cada 10 consumidores estima un coste entre 1.000€ y 5.000€ y una amortización de la inversión entre 3 y 10 años.

ENERGÍA FOTOVOLTAICA / AUTOCONSUMO (PLACAS SOLARES)

A continuación, abordamos con más detalle todo lo relacionado con el autoconsumo y las placas solares.

En tu opinión, la rentabilidad de la inversión en energía fotovoltaica (placas solares) depende de:
(% Respuesta múltiple)



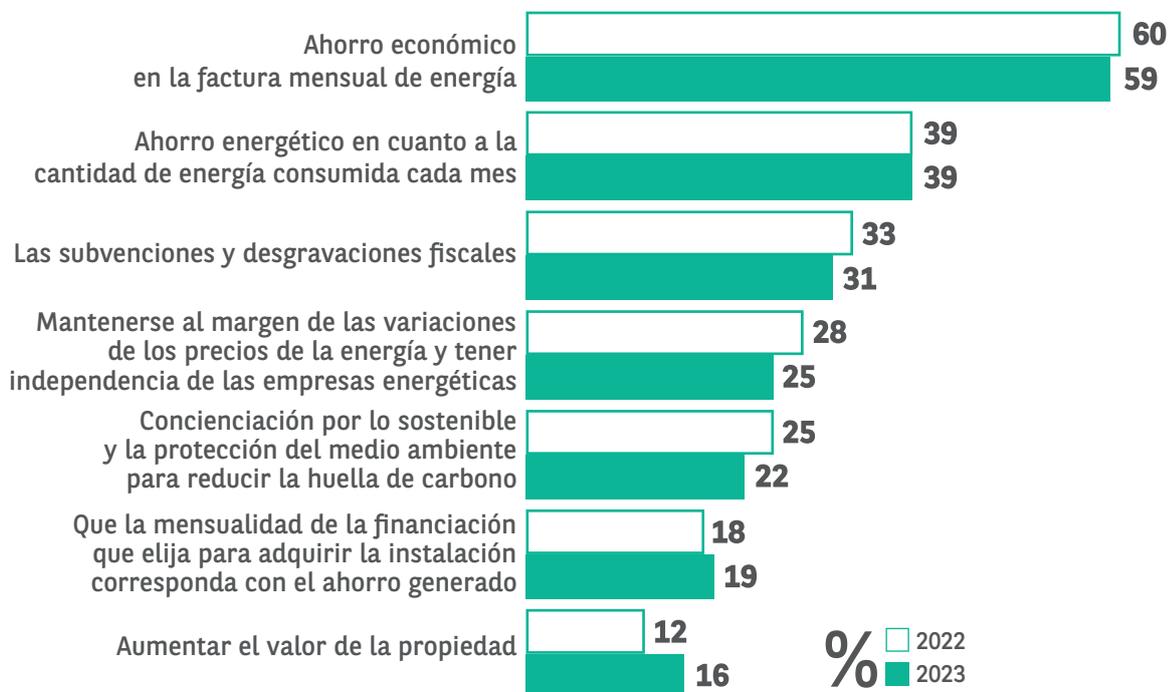
Fuente: Encuesta Observatorio Cetelem Sostenibilidad – Canal Sondeo 2022
Encuesta Observatorio Cetelem Sostenibilidad – Canal Sondeo 2023

Más de la mitad de los encuestados opina que la rentabilidad de la inversión en placas solares depende del precio final y de la calidad de los materiales instalados, con un 54% de menciones frente al 55% del año anterior. Otra de las variables importantes para

los consumidores y que se mantiene respecto a 2022 son las subvenciones públicas sobre el precio del producto o la reducción fiscal. En ambos casos, señalar que son los consumidores mayores de 45 años los que destacan por encima de la media.

La zona geográfica es importante para el 35% de encuestados. A continuación, analizamos los principales motivos y frenos a la hora de decidir instalar este sistema de energía fotovoltaica.

¿Cuáles de las siguientes razones te motivarían más a realizar una inversión en placas solares? (% Respuesta múltiple - máximo 3 respuestas)



Fuente: Encuesta Observatorio Cetelem Sostenibilidad - Canal Sondeo 2022
Encuesta Observatorio Cetelem Sostenibilidad - Canal Sondeo 2023

En lo que respecta a las razones que más motivarían a los españoles a realizar una inversión en placas solares, destaca el ahorro económico mensual, con un 59% de menciones y un descenso de un punto respecto a las declaraciones de 2022. En este sentido, destacan los consumidores mayores de 45 años, con un 63% de menciones (4 puntos por encima de la media)

El siguiente motivo más mencionado es el ahorro energético en cuanto a la cantidad de energía consumida cada mes con un 39% de menciones, mostrando el mismo porcentaje que el año

anterior. El top 3 lo cierran las subvenciones y desgravaciones fiscales con un 31% de menciones

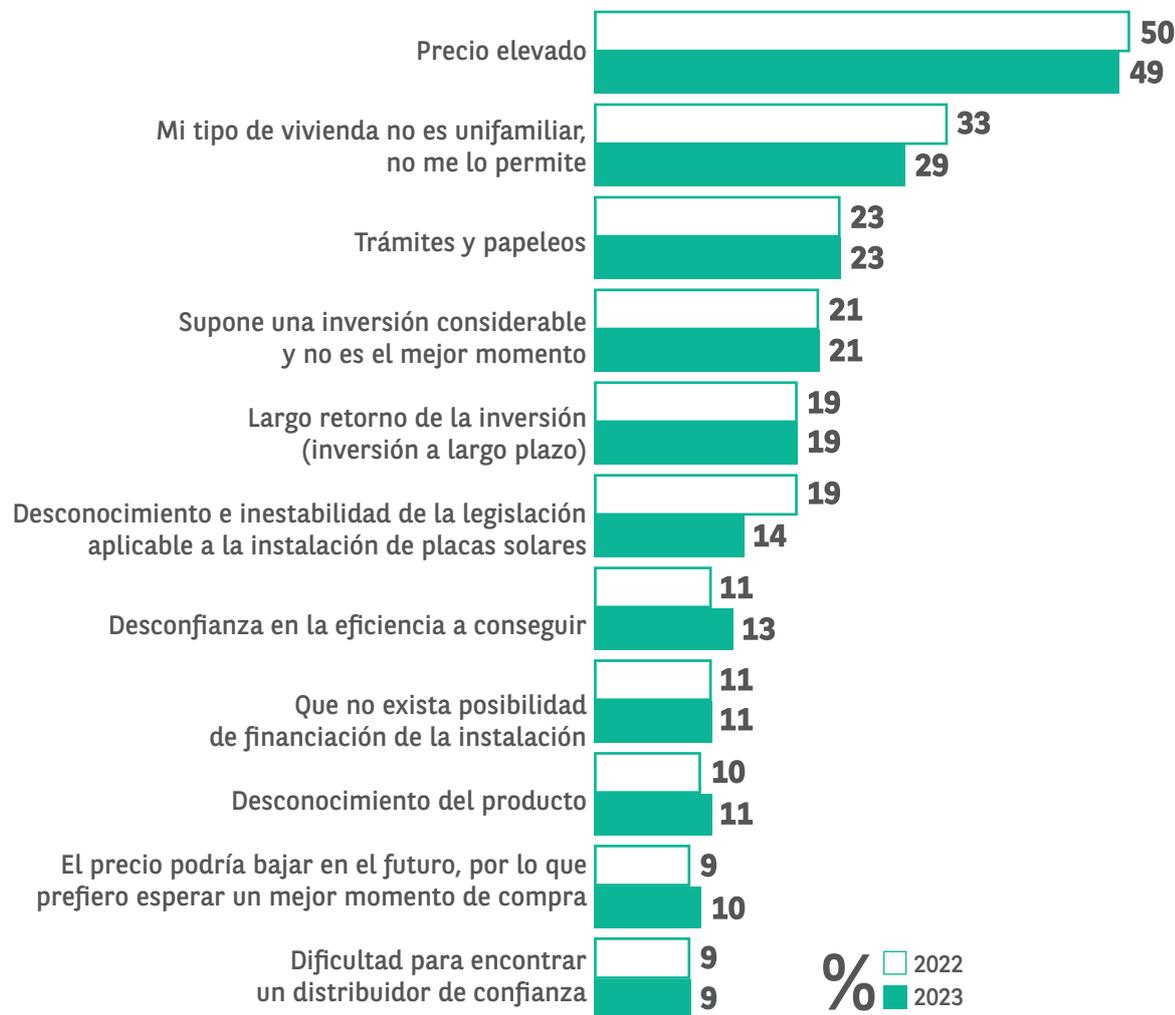
Un 25% declara que uno de los principales motivos es el poder mantenerse al margen de las variaciones de los precios de la energía, obteniendo una independencia de las empresas energéticas. (28% en 2022)

Este tipo de instalaciones conlleva un desembolso importante para los bolsillos de los españoles, por ello la financiación es un elemento clave en este tipo de compras. Un 19% de con-

sumidores considera importante que la mensualidad del pago de la financiación al adquirir la instalación se corresponda con el ahorro generado.

Pero al margen de los motivos económicos y al igual que en 2022, también encontramos un porcentaje importante de españoles (22%) que afirma que su motivación es la concienciación por la protección del medio ambiente, destacando aquellos con edades entre 25 y 34 años con un 26% de menciones.

¿Cuáles de las siguientes razones te frenarían a realizar una inversión en placas solares? (% espuesta múltiple - máximo 3 respuestas)



Fuente: Encuesta Observatorio Cetelem Sostenibilidad - Canal Sondeo 2022
Encuesta Observatorio Cetelem Sostenibilidad - Canal Sondeo 2023

El elevado precio de este tipo de instalaciones es el principal freno manifestado por los españoles con un 49% de menciones y un descenso de un punto respecto a las declaraciones del año anterior.

Un 29% afirma que no puede instalar placas solares porque su vivienda no es unifamiliar, hecho que en realidad

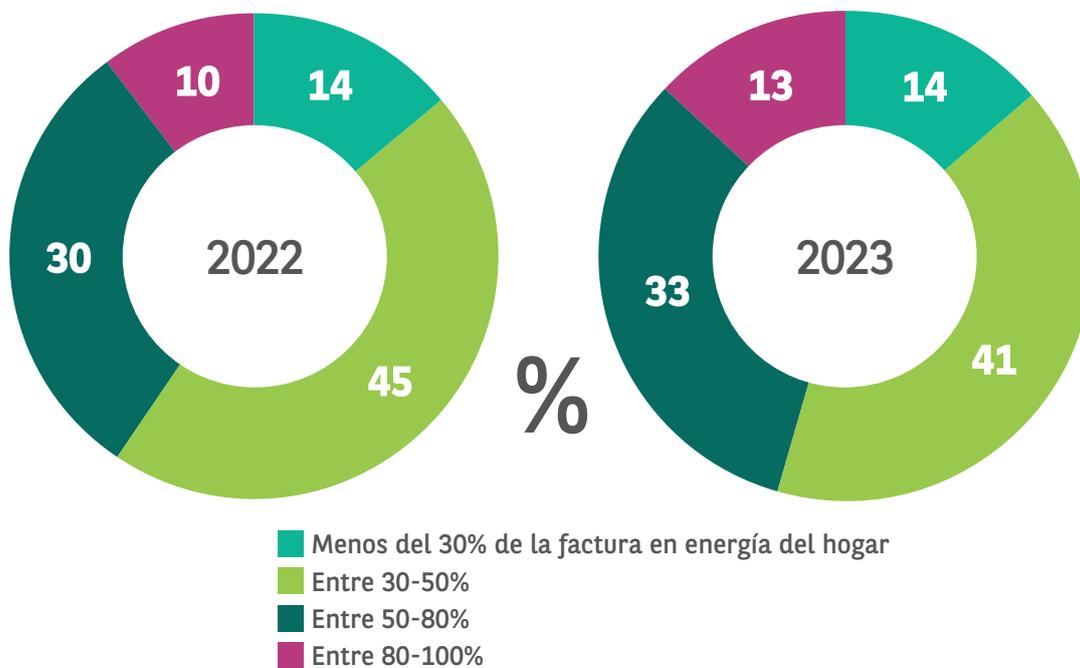
no es un impedimento, ya que la energía fotovoltaica también se puede acometer en bloques de viviendas y comunidades de propietarios, pero como veremos más adelante, la falta de información en este tema es uno de los problemas.

Los trámites necesarios para este tipo de instalaciones, es el siguiente freno

más importante con un 23% de menciones, mismo porcentaje que en 2022.

El siguiente motivo más mencionado es el hecho de que este tipo de instalaciones supone una inversión importante y no es el mejor momento, manifestado por un 21% de españoles.

¿Cuál es el ahorro mensual aproximado por el que estarías dispuesto a realizar una inversión en placas solares?
 (% Respuesta única)



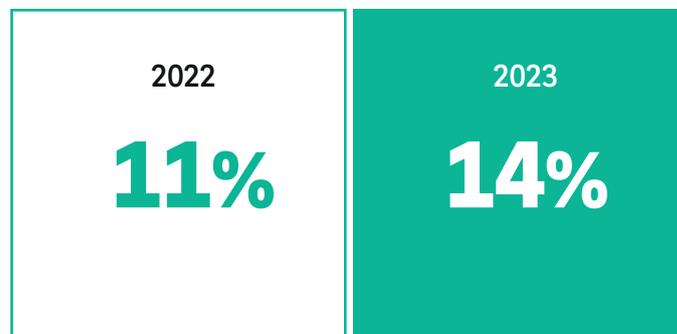
Fuente: Encuesta Observatorio Cetelem Sostenibilidad - Canal Sondeo 2022
 Encuesta Observatorio Cetelem Sostenibilidad - Canal Sondeo 2023

El 41% de los encuestados afirma que para decidirse a realizar una inversión en placas solares, el ahorro mensual aproximado debería oscilar entre un

30 y 50%. Le sigue el 33% que declara que dicho ahorro tendría que ser entre el 50% y el 80%. Sólo el 14% estaría dispuesto a instalar energía fotovol-

taica con un ahorro en su factura de menos del 30%.

¿Conoces el contenido de las leyes que regulan el autoconsumo? (% Respuesta única)



Fuente: Encuesta Observatorio Cetelem Sostenibilidad – Canal Sondeo 2022
Encuesta Observatorio Cetelem Sostenibilidad – Canal Sondeo 2023

Si damos un paso más y preguntamos sobre el conocimiento por parte de los consumidores acerca del contenido de las leyes que regulan el autoconsumo, sólo el 14% afirma conocerlo, aunque hay que señalar que este porcentaje aumenta 3 puntos respecto a 2022. En este sentido es importante señalar que son los más jóvenes los que están más informados al respecto. Destacan por encima de la media aquellos con edades comprendidas entre los 18 y 24 años con un 32% de menciones.

Toda la información al respecto se encuentra publicada en el BOE (<https://www.boe.es/eli/es/rd/2019/04/05/244>), Real Decreto 244/2019, de 5 de abril, por el que se regulan las condiciones administrativas, técnicas y económicas del autoconsumo de energía eléctrica.

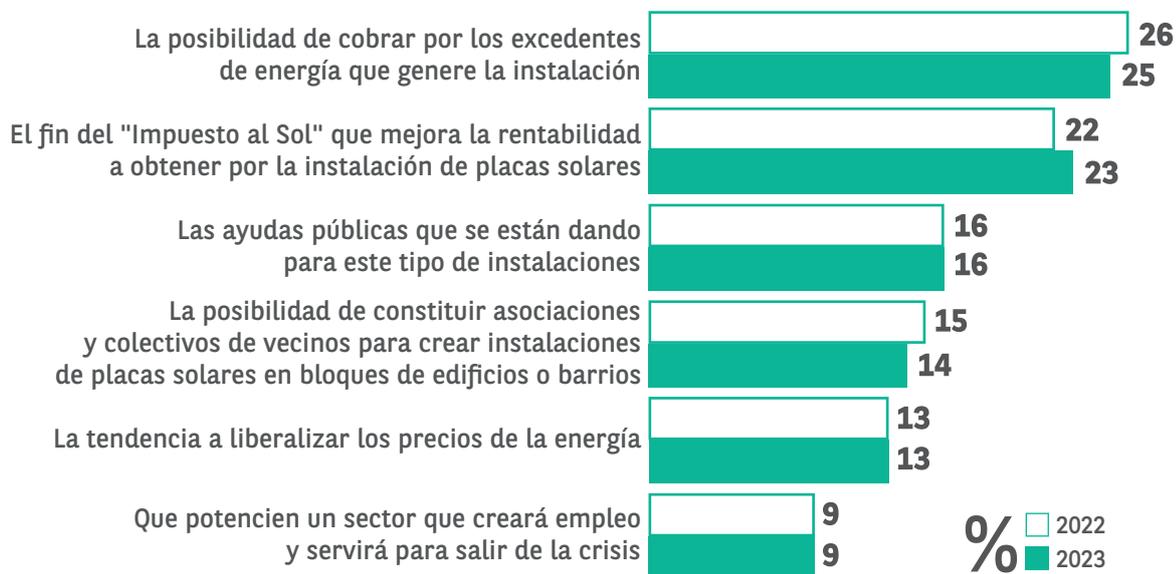
Entre las múltiples informaciones que se pueden encontrar en dicha ley, podemos destacar varios aspectos:

- “La Ley 24/2013, de 26 de diciembre, del Sector Eléctrico, en la dicción original del artículo 9, definía el autoconsumo como el consumo de energía eléctrica proveniente de instalaciones

de generación conectadas en el interior de una red de un consumidor o a través de una línea directa de energía eléctrica asociadas a un consumidor y distinguía varias modalidades de autoconsumo.”

- “Con el objetivo de impulsar que el autoconsumo se realice con generación distribuida renovable, en este real decreto-ley se establece que la energía autoconsumida de origen renovable, cogeneración o residuos, estará exenta de todo tipo de cargos y peajes”.

¿Qué variable de las nuevas leyes (expuestas a continuación) que regulan el autoconsumo te parece más interesante?
(% Respuesta única)



Fuente: Encuesta Observatorio Cetelem Sostenibilidad - Canal Sondeo 2022
Encuesta Observatorio Cetelem Sostenibilidad - Canal Sondeo 2023

Hemos preguntado con más detalle sobre el interés que generan las principales variables de las nuevas leyes que regulan el autoconsumo. La que genera un mayor interés por parte de los encuestados es la posibilidad de cobrar por los excedentes de energía que genere la instalación con

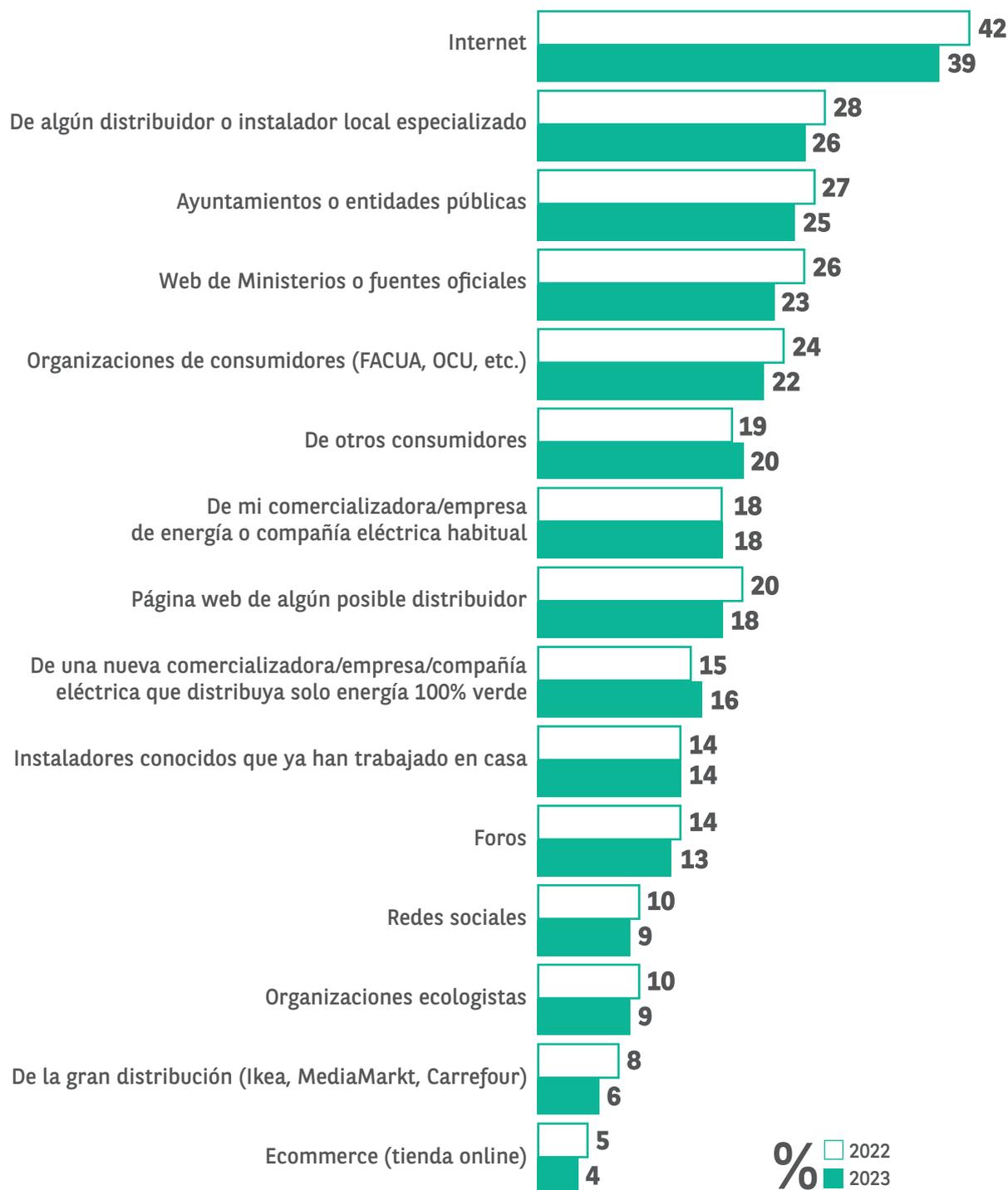
un 25% de menciones y un ligero descenso de 1 punto respecto a 2022.

Le sigue el fin del "impuesto al Sol" que mejora la rentabilidad a obtener por la instalación de placas solares, con un 23% de respuestas obtenidas y aumentando en un punto respecto

año anterior.

Las ayudas públicas que se están dando para este tipo de instalaciones cierran el top 3 y se mantienen con un 16% de menciones como en 2022.

¿Dónde consultas/consultarías la información para acometer una inversión en placas solares?
(% Respuesta múltiple)



Fuente: Encuesta Observatorio Cetelem Sostenibilidad - Canal Sondeo 2022
Encuesta Observatorio Cetelem Sostenibilidad - Canal Sondeo 2023

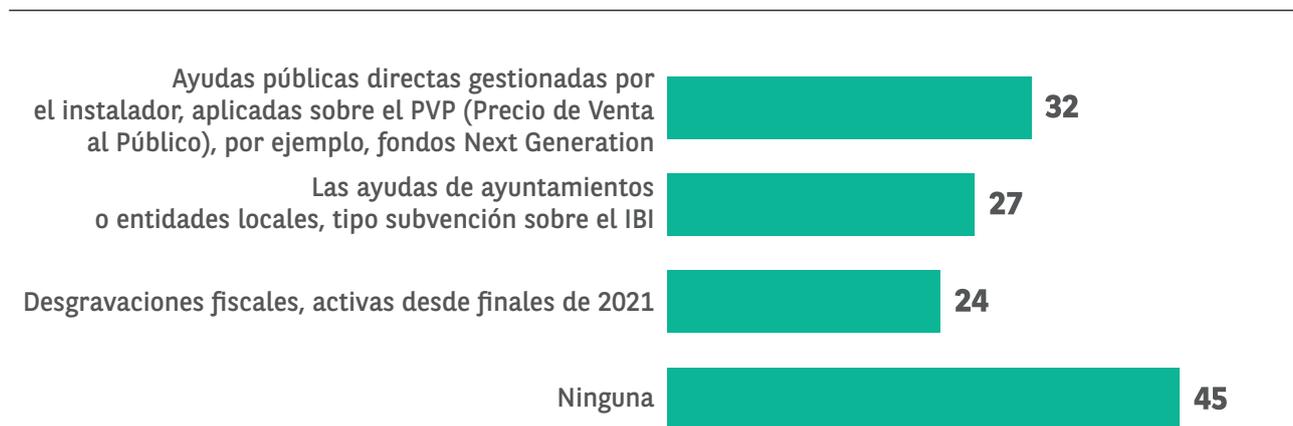
Por último, es importante conocer las fuentes de información a las que acudirían los españoles una vez tomada la decisión de acometer una inversión en placas solares. Cómo no podía ser de otra manera, y al igual que ocurre en otros sectores, internet es el canal más demandado a la hora de buscar información al respecto con un 39% de menciones y un descenso de 3 puntos respecto a 2022.

Con un 26% encontramos las consultas realizadas a los distribuidores e instaladores locales, hecho que refleja el aumento de la presencia de este tipo de empresas, así como su inversión en publicidad en medios de información que hacen que lleguen más a la población en general.

Es importante señalar que, al tratarse de un tema complicado, que requiere una inversión elevada y que genera bastantes dudas a los consumidores, la consulta a fuentes oficiales como asociaciones de consumidores o web de ministerios son los siguientes canales más consultados con un 25% y 23% de menciones respectivamente.

¿Y cuál/es de las siguientes ayudas públicas para la instalación de placas solares estás pensando en utilizar?

(% Respuesta múltiple)



Fuente: Encuesta Observatorio Cetelem Sostenibilidad – Canal Sondeo 2023

En cuanto a las ayudas públicas para la instalación de placas solares que los españoles tendrían intención de utilizar, encontramos, en primer lugar, las

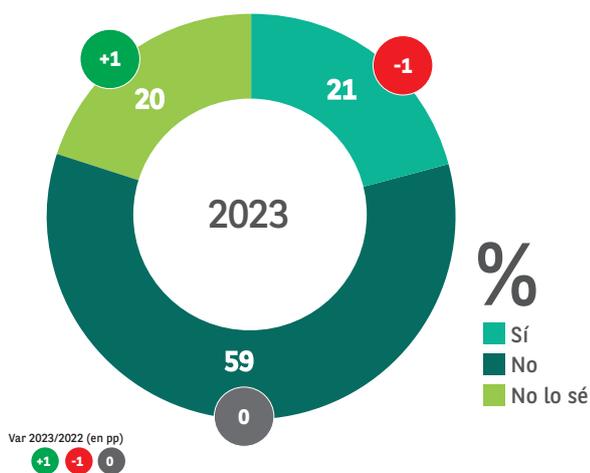
públicas gestionadas por el instalador y aplicadas sobre el PVP (precio venta público) con un 32% de menciones. Le siguen 5 puntos por detrás las ayudas

de ayuntamientos o entidades locales con un 27%, y 8 puntos por detrás las desgravaciones fiscales con un 24%.

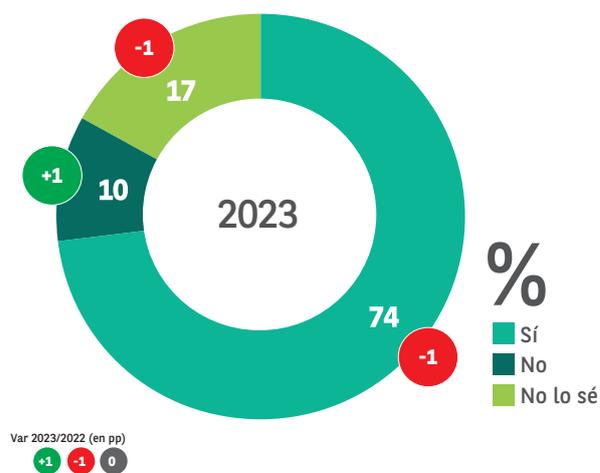
CONCLUSIONES TRANSICIÓN ENERGÉTICA

Eficiencia energética del hogar

¿Cuenta tu vivienda con sistemas de eficiencia energética incorporadas en la construcción?
(% respuesta única)



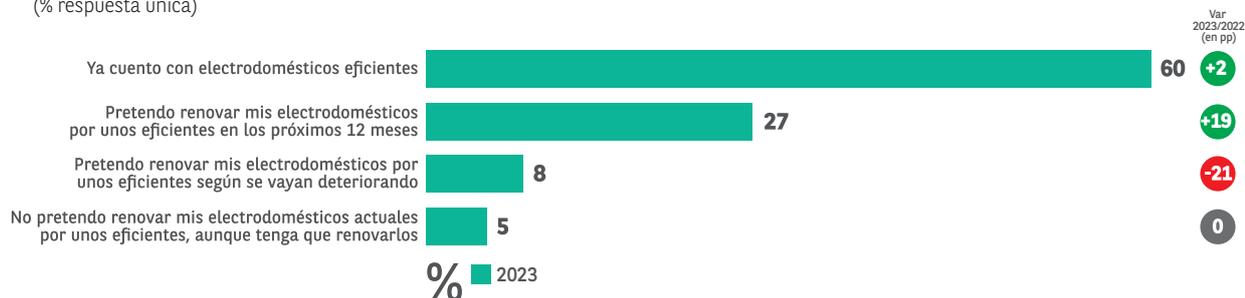
¿Crees que una edificación que tenga en cuenta la eficiencia energética es rentable para el consumidor final?
(% respuesta única)



9 de cada 10 encuestados tendría en cuenta la eficiencia energética a la hora de comprar una vivienda.

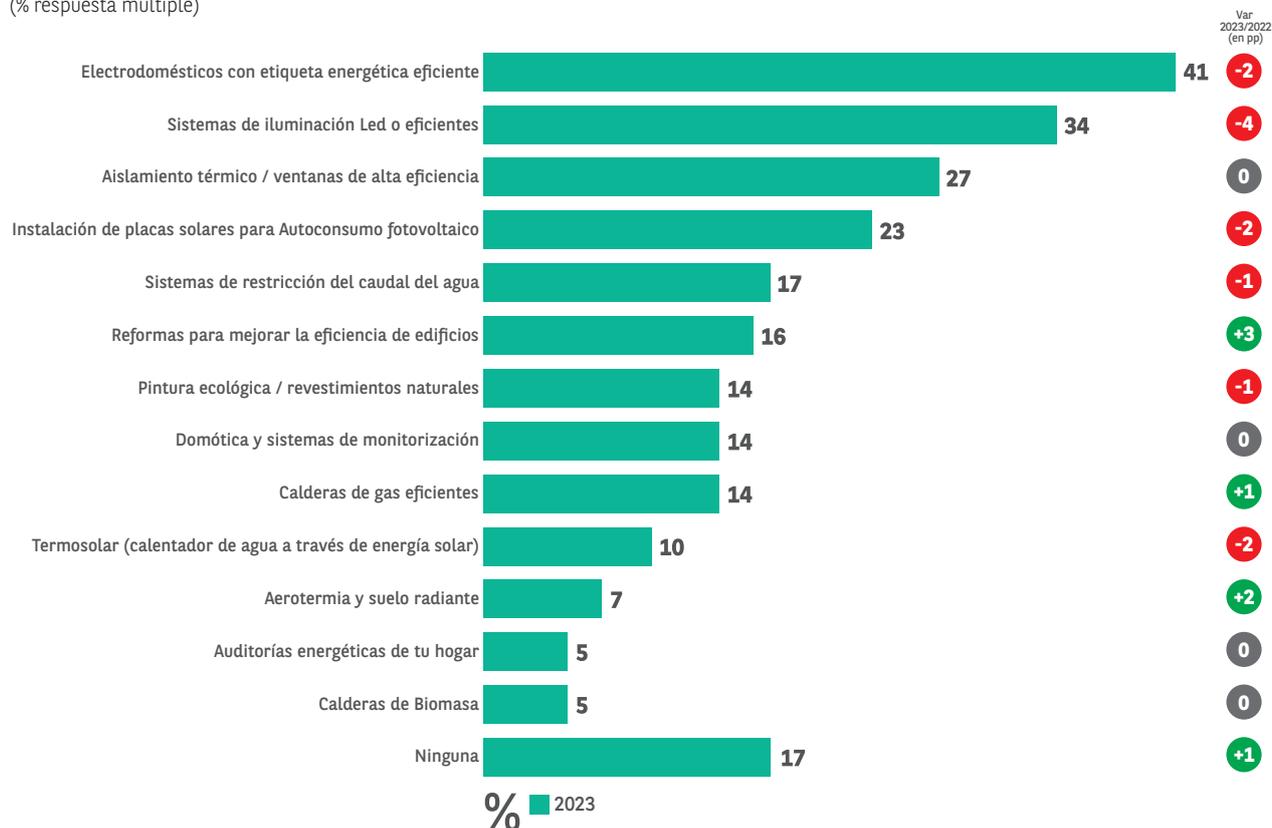
En cuanto a los electrodomésticos eficientes:

(% respuesta única)



¿Qué tipo/s de sistemas de eficiencia energética y/o de energía renovable para mejorar la sostenibilidad del hogar estás pensando instalar?

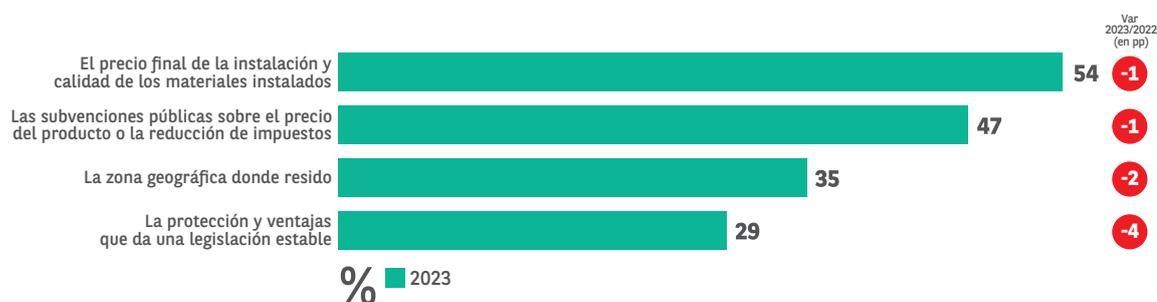
(% respuesta múltiple)



Energía fotovoltaica (placas solares)

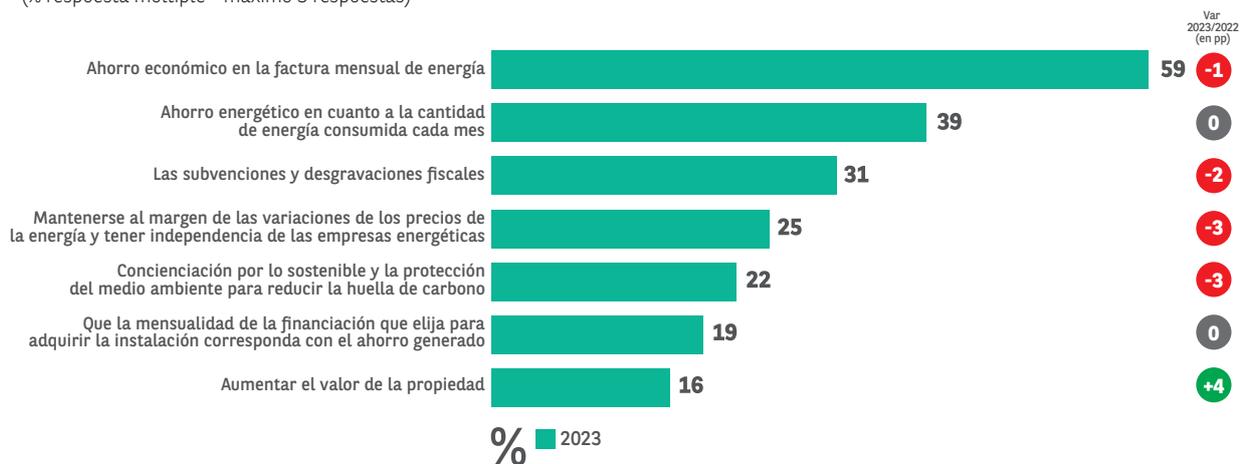
En tu opinión, la rentabilidad de la inversión en energía fotovoltaica (placas solares) depende de:

(% respuesta múltiple)



¿Cuáles de las siguientes razones te motivarían más a realizar una inversión en placas solares?

(% respuesta múltiple - máximo 3 respuestas)



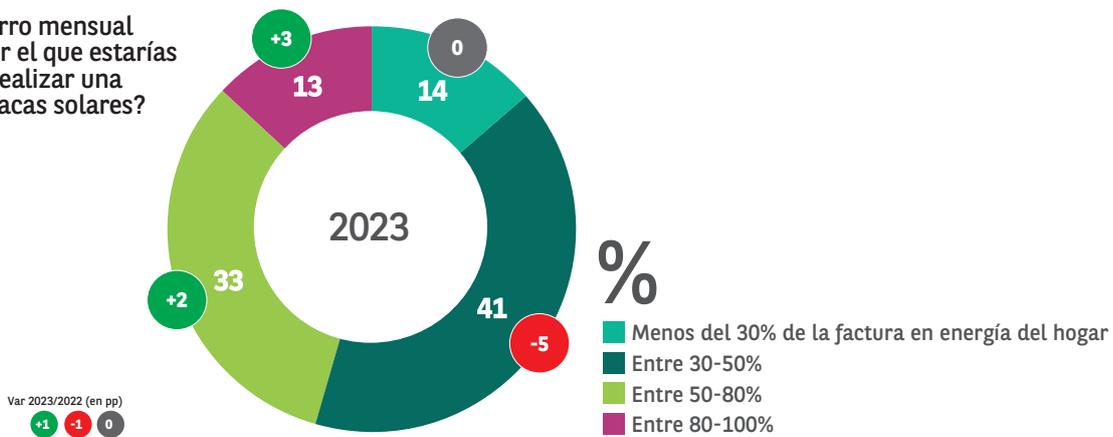
¿Cuáles de las siguientes razones te frenarían a realizar una inversión en placas solares?

(% respuesta múltiple - máximo 3 respuestas)



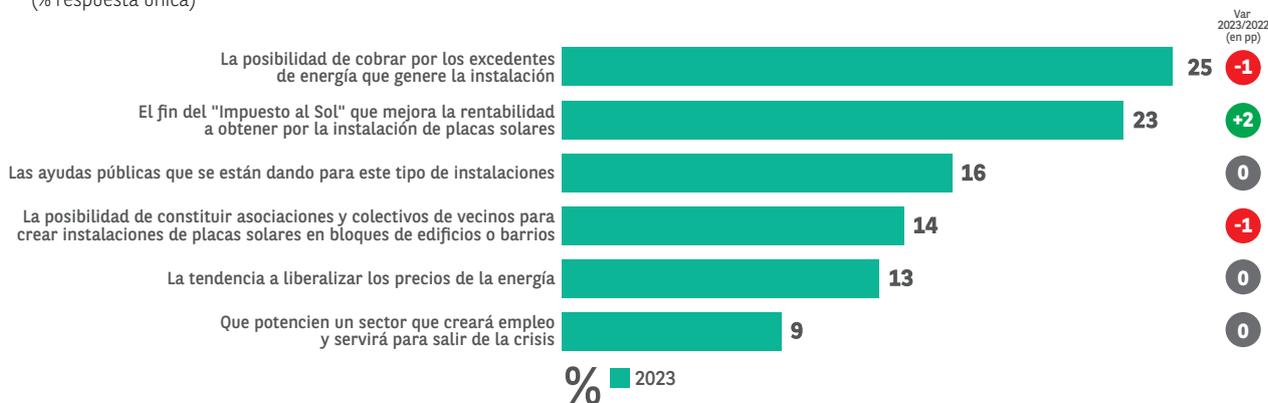
¿Cuál es el ahorro mensual aproximado por el que estarías dispuesto/a a realizar una inversión en placas solares?

(% respuesta única)



¿Qué variable de las nuevas leyes (expuestas a continuación) que regulan el autoconsumo te parece más interesante?

(% respuesta única)



9 de cada **10** encuestados desconoce el contenido de las leyes que regulan el autoconsumo

Inversión y consumo

¿Cuál es el coste que estimas para una inversión en sistemas de eficiencia energética y/o de energía renovable para mejorar la sostenibilidad del hogar?

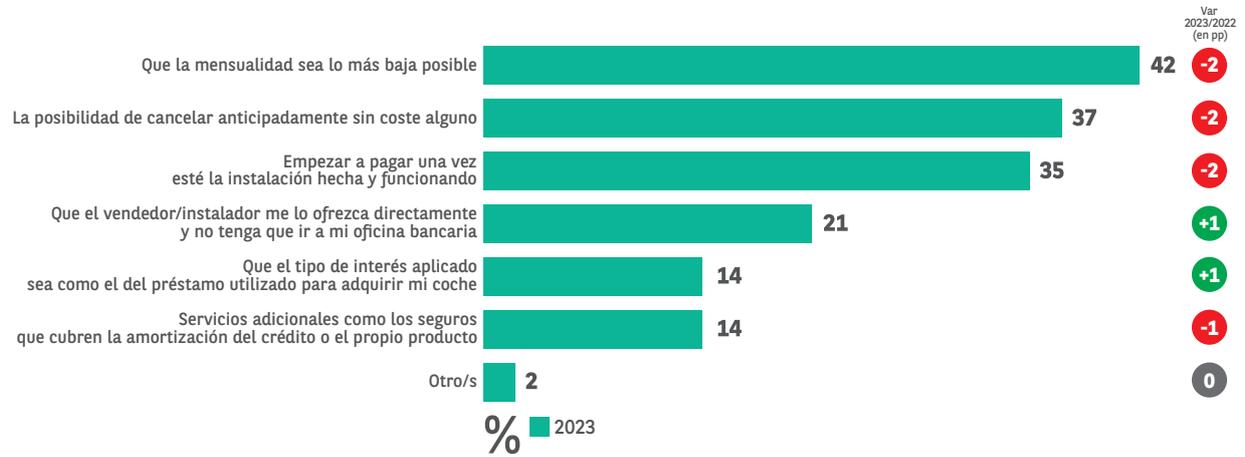
(% respuesta única)

	2023	Var. 2023/2022 (en pp)
Menos de 1.000€	12%	-2
Entre 1.000 y 3.000€	27%	-1
Entre 3.000 y 5.000€	29%	+2
Entre 5.000 y 10.000€	22%	-1
Más de 10.000€	9%	+1

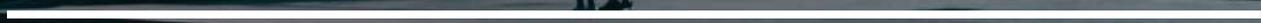
Var. 2023/2022 (en pp) **+2** | **-1** | **0**

6 de cada **10** españoles optaría por la financiación, siendo la posibilidad de obtener una cuota mensual baja, la opción más valorada para decidirse por una entidad u otra.

**En el caso de que optaras por la financiación,
¿cuál de los siguientes aspectos valorarías más?**
(% respuesta múltiple)



LA VOZ DE NUESTROS PARTNERS



ENTREVISTA

Juan Buitrón Sales Manager de Enphase Energy para España y Portugal

Enphase Energy aterrizó en España en 2020, ¿cuál sería tu resumen de estos años de actividad en nuestro país?

A lo largo de estos años hemos ido formando un consolidado equipo comercial y de soporte técnico, algo que era primordial para una empresa como Enphase Energy, que pone el foco en dar una buena experiencia al cliente, ya sea mediante asistencia telefónica o con ingenieros en campo. Además, hemos conseguido crear un canal de distribución que nos permite trabajar con empresas que ofrecen instalaciones solares de gran calidad.

Hace tres años, cuando aterrizamos en España, éramos conocidos como el fabricante líder de microinversores. Sin embargo, hemos tenido una gran evolución y ahora nuestra oferta no se limita a ese componente, sino que ofrecemos soluciones energéticas mucho más completas, incluyendo baterías, sistemas de gestión de la energía doméstica (HEMS), etc. Todo ello manteniendo las amplias garantías que diferencian a nuestros productos.

¿Qué novedades tenéis previstas desde Enphase Energy para los próximos meses/años?

Acabamos de lanzar los IQ8 Microinverters, que están disponibles desde mayo en España. Son nuestros microinversores más inteligentes hasta la fecha y están diseñados para dar soporte a los nuevos módulos solares de alta potencia.

Tenemos previsto lanzar este verano nuestros esperados sistemas de almacenamiento de corriente alterna. Habrá dos versiones de IQ Batteries disponibles —3,5 kWh y 10,5 kWh— que contarán además con 15 años de garantía.

También está en nuestros planes lanzar a finales de año HEMS (Home Energy Management Solution), nuestro completo sistema de gestión de la energía en casa que



combina producción, almacenamiento, control y gestión en una sola solución inteligente. Por otro lado, vamos a empezar a ofrecer a los instaladores Solargraf, una útil herramienta que les ayudará con el diseño y la cotización de sus proyectos.

Respecto a los frenos que existen entre los consumidores para instalar placas solares, ¿crees que cada vez son menores?

Me parece que ya se han derribado los viejos mitos de que la energía solar es muy cara. Con el tiempo, se ha demostrado que la fotovoltaica es una tecnología que puede generar ahorros y amortizarse de manera efectiva. Aun así, creo que podría simplificarse la tramitación administrativa que conlleva una instalación de este tipo y el acceso a las subvenciones. La incertidumbre puede ser un freno importante para el cliente final.

Por otro lado, la bajada del precio de la energía que estamos viendo estos últimos meses puede crear menos sentimiento de urgencia a los propietarios para hacer una instalación solar y conseguir ahorrar. No obstante, la crisis climática y los objetivos de electrificación y descarbonización siguen estando ahí, independientemente de las oscilaciones de precios. De hecho, si baja el precio de la energía en las horas solares, cobran más importancia las baterías para

poder almacenar y utilizar la energía producida cuando más valor tiene.

En tu opinión, ¿la financiación juega un papel clave en vuestro sector?

Sí, una instalación solar requiere hacer una inversión por adelantado, por lo que la financiación es algo que puede hacerla accesible a mayor parte de la población. En este sentido, las garantías que ofrecemos en Enphase Energy sintonizan muy bien con los préstamos a largo plazo, ya que permiten que el cliente ahorre desde el primer día. Por eso, la colaboración con empresas con la experiencia de Cetelem encaja con la calidad y el saber hacer de los instaladores de Enphase Energy de cara a producir la mejor experiencia de cliente, entre otros valores añadidos.

Con el tiempo, se ha demostrado que la fotovoltaica es una tecnología que puede generar ahorros y amortizarse de manera efectiva.

¿Cómo ves de manera global el futuro a medio plazo de todo lo relacionado con la sostenibilidad?

Necesitamos movernos colectivamente hacia la electrificación y la descarbonización, poniendo el foco en la sostenibilidad. Sustituir la energía producida a partir de combustibles fósiles por energías renovables, en nuestro caso solar, es clave para conseguir la transición energética que necesitamos. En Enphase Energy hacemos todo lo que está en nuestra mano para ser sostenibles. No solo comercializamos productos que ayudan a nuestros clientes a ser más responsables con su entorno, sino que somos conscientes de nuestro impacto medioambiental y estamos tomando medidas para reducir nuestra huella energética.

ENTREVISTA

Josep Maria Albert CCO Engel Energy

Todo lo relacionado con la mejora en la eficiencia energética dentro de los hogares, es algo que ha ido cobrando mucha importancia en los últimos años. ¿Qué nos puedes decir acerca de la evolución en la demanda de la instalación de paneles solares?

Efectivamente, la necesidad de mejorar la eficiencia energética de los hogares es clave hoy en día, de ahí que en Engel Energy hemos evolucionado para convertirnos en asesores energéticos y ayudar a facilitar la transición ecológica hacia un modelo de consumo más sostenible, económico, eficiente y respetuoso con el planeta. Y en este camino el acceso a las energías renovables, como la solar, es solo el principio, es la base para empezar a disfrutar de la energía de una forma más sana y eficiente.

Desde hace más de un año ya estamos viviendo de lleno un auténtico boom de la fotovoltaica en España, impulsado por una mayor conciencia ecológica de la sociedad en general y también por la situación política en Europa y el encarecimiento desmesurado de los combustibles fósiles como el petróleo. De hecho, en nuestro caso en 2022 triplicamos las instalaciones fotovoltaicas para autoconsumo respecto al año anterior.

Pero como decimos, esto es solo el principio. Para que un hogar realmente saque el máximo partido de las energías renovables y disfrute de un modelo de consumo que le permita ahorrar y reducir su huella de carbono notablemente es necesario que se adapte a esta nueva forma de consumir. Poner placas solares es el primer paso para posteriormente poder disfrutar, por ejemplo, de electrodomésticos o cargadores de coche eléctrico inteligentes que ahorren aprovechando automáticamente las horas de más producción de energía solar, o de una batería virtual que le permita aprovechar todos los excedentes y reducir la factura de la luz, entre otras muchas formas



de mejorar la eficiencia energética y sacar el máximo partido a las placas solares.

¿Cómo ha sido el 2022 para Engel Energy? ¿Tenéis prevista alguna novedad para este año 2023?

El 01 de junio de 2023 ha nacido Engel Energy. Este año hemos dado un paso de gigante más hacia la transición ecológica y Engel Solar ha evolucionado hacia Engel Energy, un cambio que refleja nuestro posicionamiento como asesores energéticos y facilitadores del cambio hacia un modelo de consumo energético más eficiente, económico y ecológico. El asesor energético es una figura que ya existía en el ámbito industrial, pero no a nivel particular.

Para avanzar en la transición ecológica todos necesitamos arrimar el hombro y afortunadamente también las entidades financieras, como en nuestro caso Cetelem

Engel Energy nace con la filosofía de ser ese acompañante de confianza que te asesora y te guía con transparencia y honestidad en el paso hacia la transición ecológica y la eficiencia energética. Para ello, nos encontramos en pleno proceso de

desarrollo de nuevos productos y servicios innovadores diseñados específicamente para ayudar a implantar las energías renovables, avanzar hacia la independencia energética de los hogares y reducir el gasto en la factura de la luz. Seguimos aprovechando nuestros 18 años de experiencia para asesorar, diseñar e instalar plantas fotovoltaicas para autoconsumo a medida del cliente, pero también avanzamos en paralelo en el desarrollo de nuevas propuestas que permitan la democratización del uso de las energías renovables y el acceso a nuevos productos y servicios que nos ayuden a tener hogares realmente energéticamente eficientes.

Aún no podemos decir lo que está por venir, pero está muy cerca.

Aunque la demanda de instalación de paneles solares es cada vez más alta, todavía siguen existiendo frenos según la percepción de los consumidores. ¿Cuál es tu opinión al respecto?

El boom de las placas solares que comentábamos ha venido acompañado de una avalancha de propuestas, marcas nuevas y también empresas tradicionales que se han adaptado para entrar en el mercado de la fotovoltaica. Con esta explosión de la oferta a veces se produce una sobreinformación que puede desorientar o generar dudas a la hora de decidir qué es lo que más se ajusta a nuestra necesidad. En este sentido, desde Engel Energy creemos que la información clara, objetiva y transparente es fundamental para ayudar a encontrar la mejor solución y estamos aquí para asesorar sin compromiso y acompañar en la toma de decisiones.

La financiación, ¿sigue jugando un papel importante en vuestro mercado?

Para avanzar en la transición ecológica todos necesitamos arrimar el hombro y afortunadamente también las entidades financieras, como en nuestro caso Cetelem,

nos apoyan para facilitar el acceso a las energías renovables. Quizás en algunos casos el impedimento a la hora de instalar placas solares sea el económico, pese a que las instalaciones se han abaratado enormemente y en cuatro o cinco años ya se han amortizado en muchos casos, por eso para nosotros es un gran apoyo el poder ofrecer financiación con las mejores condiciones.

Avanzar hacia un modelo de consumo económico y sostenible está en nuestras manos y si la humanidad sigue remando en la misma dirección podremos hacer realidad el cambio que necesitamos para preservar el planeta. No tenemos un minuto que perder, pero aún estamos a tiempo.

¿Cómo ves de manera global el futuro a medio plazo de todo lo relacionado con la sostenibilidad?

Estamos justo en la línea de salida, y el pistoletazo ya ha sonado. Acabamos de entrar en la carrera contrarreloj para echar el freno al cambio climático. Y tenemos el compromiso de seguir innovando para facilitar el acceso a las energías limpias y el cambio hacia un modelo de consumo más sostenible.

No ha sido fácil organizar esta carrera y durante años tanto las administraciones como las empresas y entidades del sector hemos tenido que colaborar para hacerlo realidad. Ahora, contamos con ayudas europeas, nacionales, autonómicas y locales para las instalaciones fotovoltaicas; con planes de financiación muy favorecedores por parte de las entidades financieras; con materiales innovadores e increíblemente eficientes para la fabricación de paneles; con precios altamente competitivos y, sobre todo, contamos con la ilusión por el cambio hacia la transición ecológica.

El cambio es posible, de eso no me cabe duda. Y nuestra responsabilidad es seguir abriendo camino y facilitando el acceso para que todos consigamos llegar al final de la carrera orgullosos y satisfechos. ¡A por ello! ■



ENTREVISTA

Rafael Reyes Moyano CEO de Solideo

Nos gustaría conocer Solideo. ¿cuándo y por qué nace la compañía? ¿a qué se dedica la empresa? ¿Cuál ha sido su evolución?

Solideo nació en 2019, ya que no fue hasta ese año en el que se publica el RD que regula el Autoconsumo y que pone fin al impuesto al sol.

En ese momento, tras diez años en el sector ferroviario, los socios fundadores creamos Solideo con el objetivo de posicionarnos como referentes en el sector energético, teniendo como pilar principal la calidad y seguridad, valores que nos llevamos del sector donde trabajábamos.

Desde ese momento, la empresa ha evolucionado exponencialmente. Empezamos focalizándonos en la instalación fotovoltaica, sobre todo en el residencial y, ofreciendo a su vez, otros servicios como baterías, aeroterma o cargadores de vehículo eléctrico y hemos ido adaptándonos a las necesidades del mercado.

Este año, para completar el círculo que forma la transición energética, hemos lanzado la primera comercializadora pensada para el autoconsumidor, con la mejor energía virtual del mercado. A la vez, también hemos creado nuevas líneas de negocio como los PPA o las comunidades solares.

Todo lo relacionado con la mejora en la eficiencia energética dentro de los hogares, es algo que ha ido cobrando mucha importancia en los últimos años. ¿Qué nos puedes decir acerca de la evolución en la demanda de la instalación de paneles solares o de sistemas de aeroterma?

En el momento en el que se derogó el impuesto al Sol, la demanda de la instalación de paneles solares en el sector residencial incrementó de manera exponencial. Con el tiempo, esta tendencia ha ido virando hacia el autoconsumo compartido.



Por otro lado, la demanda de sistemas de aeroterma ha crecido de forma más paulatina. En Solideo estamos especializados en soluciones que acoplan la aeroterma con el sistema fotovoltaico y el resto de las soluciones de eficiencia energética.

¿Cuáles crees que son los principales frenos para los consumidores a la hora de instalar soluciones relacionadas con los paneles solares o la aeroterma?

El principal freno es el desconocimiento hacia estas soluciones de eficiencia energética. Por ese motivo, nosotros siempre intentamos basar nuestra estrategia en la pedagogía y explicar a los clientes cómo pueden ahorrar y ser más sostenibles con estos sistemas de autoconsumo.

La sostenibilidad cada vez tiene un papel más relevante en todos los ámbitos de la economía, y este papel aún va a ser más relevante con el paso del tiempo

Por otro lado, el coste de la instalación también supone un freno en la toma de la decisión. Aunque sean instalaciones que se amortizan en 5-6 años, la inversión inicial sigue siendo elevada. Sin embargo, noso-

tros ofrecemos distintas modalidades de pago adaptándonos a las necesidades de cada cliente: desde el pago al contado hasta el alquiler de la instalación por menos de un euro al día.

En tu opinión, ¿cuál es el papel que juega la financiación en vuestro sector?

La financiación juega un factor clave, ya que, para llevar las soluciones de eficiencia energética a todo el mercado, tenemos que buscar fórmulas en las que el cliente, tenga el poder adquisitivo que tenga, ahorre desde el primer día.

Nuestra fórmula busca que el cliente ahorre desde el primer día, de manera que, la factura de la luz después de la instalación fotovoltaica más la cuota del préstamo de la financiación, sea inferior a la factura que tenía de luz antes de la instalación.

Es por ello, que las soluciones financieras ágiles, flexibles y que se adapten a todos los clientes, como las de Cetelem, son determinantes para la penetración de las soluciones de eficiencia energética.

¿Cómo ves de manera global el futuro a medio plazo de todo lo relacionado con la sostenibilidad?

La sostenibilidad cada vez tiene un papel más relevante en todos los ámbitos de la economía, y este papel aún va a ser más relevante con el paso del tiempo, ya sea por regulación o por sensibilidad de la sociedad.

Desde el punto de vista de las soluciones de eficiencia energética, el reto está en poder llevarlas a todos los públicos, tanto a las familias que vivan en una unifamiliar de propiedad, como a las que vivan en pisos de alquiler. Las comunidades energéticas y solares y las baterías, serán la clave para superar este reto. ■

ENTREVISTA

Pablo Huertas Director Oficina Técnica y Backoffice de Adnaya

Nos gustaría conocer Adnaya. ¿cuándo y por qué nace la compañía? ¿a qué se dedica la empresa? ¿Cuál ha sido su evolución?

Adnaya Green Solutions nace hace más de 10 años con el propósito de ser una consultora energética de referencia en el sector de las energías renovables y del sector eléctrico.

La experiencia adquirida en grandes proyectos tanto en el sector público como privado y con clientes de entidad nacional e internacional, ha ido formando a un equipo multidisciplinar de expertos de excepcional cualificación.

Adnaya Green Solutions es Instaladora Eléctrica Autorizada desde 2017, ofrecemos un servicio integral a nuestros clientes, desde la fase de estudio, asesoría comercial, proyecto, dimensionamiento y diseño, hasta ejecución y legalización y tramitación de subvenciones.

Somos una empresa capaz, que desarrolla proyectos llave en mano, controlando con personal propio, todo el proceso de los mismos.

En la actualidad las dos líneas principales de negocio son el autoconsumo solar y los cargadores de vehículo eléctrico, habiendo realizado más de 3.000 instalaciones de autoconsumo y más de 2.500 cargadores sólo en los últimos 4 años.

En la mayoría de los casos, el ahorro generado con la instalación de paneles solares sumado a la cuota de financiación, es un coste inferior que el gasto anterior de la factura de luz, haciendo la operación más que recomendable



Todo lo relacionado con la mejora en la eficiencia energética dentro de los hogares, es algo que ha ido cobrando mucha importancia en los últimos años. ¿Qué nos puedes decir acerca de la evolución en la demanda de la instalación de paneles solares?

El sector de los paneles solares ha pasado por un auténtico boom en los años 2021 y 2022, por la suma de factores tales como:

- Crisis de precio de la energía en Europa
- Subvenciones a la instalación de paneles
- Madurez del mercado tanto a nivel tecnológico como de conocimiento por parte del consumidor.

En la actualidad ya no se vive esa intensidad de boom, con momentos de más demanda que oferta del propio mercado y se ha ido estabilizando a un ritmo más normalizado.

¿Cuáles crees que son los principales frenos para los consumidores a la hora de instalar soluciones relacionadas con los paneles solares?

A día de hoy, los beneficios están tan contrastados y el mercado es tan competitivo que las únicas limitaciones que pudieran llegar a suponer un impedimento a un consumidor sería la propia de tener que realizar una inversión inicial y la amortización de la inversión, que, en el contexto de precios altos de la energía y subvenciones, era de en la mayoría de casos menor a 3-4 años y ahora se puede situar en los 6-7 años.

En tu opinión, ¿cuál es el papel que juega la financiación en vuestro sector?

Absolutamente fundamental, en el contexto explicado con anterioridad de que prácticamente el único freno para el consumidor puede ser el hecho de la realización de la inversión inicial (en torno a unos 5.000-6.000 € de media), la posibilidad de una financiación es un factor decisivo.

De esta forma, independientemente de la duración del período de amortización, en la mayoría de los casos, el ahorro generado con la instalación de paneles solares sumado a la cuota de financiación, es un coste inferior que el gasto anterior de la factura de luz, haciendo la operación más que recomendable.

¿Cómo ves de manera global el futuro a medio plazo de todo lo relacionado con la sostenibilidad?

Se ha hecho mucho y, sin embargo, queda todo por hacer. La sostenibilidad es el eje que va a articular las decisiones de nuestras vidas, tanto a nivel económico como funcional, y a todos los niveles, sea individual, empresarial o de los estados.

Los costes económicos y humanos de no aplicar la sostenibilidad en todos y cada uno de los ámbitos de nuestra vida, van a ser infinitamente superiores a los de aplicarlos. ■

ENTREVISTA

Daniel Fernández CEO de Sotysolar

Nos gustaría conocer Sotysolar. ¿Cuándo y por qué nace la compañía? ¿A qué se dedica la empresa? ¿Cuál ha sido su evolución?

Fundada en 2016, SotySolar es pionera en el mercado del autoconsumo y los servicios energéticos en España. Nace con la intención de hacer accesible la energía a cualquier persona que quiera sumarse al progreso. Aportando, las tan necesarias en el sector, soluciones transparentes y expertas; que acompañen al consumidor en todo su proceso de producir y consumir su propia energía.

Estamos especializados en la instalación de placas solares, baterías de almacenamiento, cargadores eléctricos y bombas de calor. Contamos con un equipo auto-suficiente y multidisciplinar, capaz de ofrecer un modelo de negocio que se desmarque de los vigentes, anclados en el pasado.

En SotySolar creemos que cada cubierta de una vivienda tendrá en el futuro una instalación fotovoltaica, especialmente en el sector residencial, donde estamos seguros que muchas de las personas de este país elegirán a SotySolar como su partner de confianza.

Venimos de un 2022 donde parece que se ha hecho ya todo, pero no es así: cada día más hogares demandan autoconsumo. La energía solar y las baterías son tecnologías limpias y atractivas que dominarán el mercado energético del futuro.

Con el fin de conocer qué mueve el mercado y qué es realmente relevante, la evolución de SotySolar ha girado en torno a entender y hacer entender. Qué necesita el consumidor y cómo podemos hacer que el autoconsumo sea la respuesta a dichas necesidades. Para lo cual se han ido desa-



rollando una serie de acciones; que van desde un asesoramiento integral en la instalación de las placas, hasta su legalización y mantenimiento; pasado por la creación de nuestra propia plataforma digital: SotyCloud, la cual nos permite controlar todos los procesos internos y externos, para garantizar el mejor servicio y la máxima satisfacción de nuestros empleados y clientes.

Estos valores diferenciales posicionan a SotySolar como uno de los líderes en el mercado nacional y, a corto plazo, en otros países.

Todo lo relacionado con la mejora en la eficiencia energética dentro de los hogares, es algo que ha ido cobrando mucha importancia en los últimos años. ¿Qué nos puedes decir acerca de la evolución en la demanda de la instalación de paneles solares?

Aún como referentes en el sector industrial, el residencial es históricamente nuestro foco principal, donde tenemos una fuerte presencia de marca. Venimos de un 2022 donde parece que se ha hecho ya todo, pero no es así: cada día más hogares demandan autoconsumo. La energía solar y las baterías son tecnologías limpias y atractivas que dominarán el mercado energético del futuro.

Hay dos principales barreras infundadas para los consumidores, que les frena a la hora de instalar soluciones a los consumos como la energía solar: el gran desconocimiento y la elevada inversión

En SotySolar nos encontramos en un entorno de mercado muy favorable y con importantes expectativas de crecimiento. La electrificación de la economía, el reemplazo de los combustibles fósiles, la disminución de los payback por la bajada de costes, la estabilidad energética, el Green Deal europeo y, sobre todo, la mayor conciencia ambiental tanto por parte de los hogares, como de las empresas, son factores que harán que el autoconsumo no deje de crecer en los próximos años.

¿Cuáles crees que son los principales frenos para los consumidores a la hora de instalar soluciones relacionadas con los paneles solares?

Hay dos principales barreras infundadas para los consumidores, que les frena a la hora de instalar soluciones a los consumos como la energía solar: el gran desconocimiento y la elevada inversión.

Los consumidores lo proyectan como una inversión muy alta, aparecen dudas y miedos como "¿Tengo suficiente dinero?", "¿Es el momento adecuado?" porque antes de iniciarse en el proceso presuponen que el coste será de 6.000 € o 10.000 €. Lo que les lleva a esperar, a retrasar su entrada al autoconsumo y al ahorro, por confiar en que son tecnologías que se abaratarán con el tiempo.

Existe además mucho desconocimiento sobre la categoría de las marcas, qué elementos son importantes a considerar... hay mucha incertidumbre y la gente más escéptica lo ve como una estafa porque las políticas alrededor de ello también han ido fluctuando, cambiando y poniendo en una situación confusa al consumidor.

En SotySolar desarticulamos todas esas barreras partiendo de la transparencia y la confianza en todas nuestras comunicaciones con los clientes, y el constante acompañamiento a lo largo de todos los procesos que componen nuestro customer journey. Tras darle al cliente la formación e información necesarias conseguimos que la energía solar sea algo cercano para él e instalar placas solares con nosotros la solución que necesita.

En tu opinión, ¿cuál es el papel que juega la financiación en vuestro sector?

La financiación es fundamental para democratizar y hacer accesible la energía solar a todo el mundo.

Es una garantía de confianza y seguridad para el cliente optar por modelos que consigan evidencias del ahorro desde el primer día, sin necesidad de hacer un gran desembolso inicial. De esta manera, nos

adaptamos a las necesidades de cada cliente, en un trabajo de escucha y atención que consideramos claves para el desarrollo del sector.

Nuestro equipo consigue que el proceso de financiación sea lo más ágil y sencillo posible.

¿Cómo ves de manera global el futuro a medio plazo de todo lo relacionado con la sostenibilidad?

Con mucho potencial. Va a haber un fuerte impulso positivo en cómo la sociedad con-

Va a haber un fuerte impulso positivo en cómo la sociedad concibe el autoconsumo de la energía solar y las ventajas significativas que tiene para la economía y cuidado del medioambiente.

cibe el autoconsumo de la energía solar y las ventajas significativas que tiene para la economía y cuidado del medioambiente. De la misma forma, la democratización de tecnologías complementarias como las baterías, los vehículos eléctricos y las bombas de calor que hacen que se revalorice el desarrollo del autoconsumo. Esta combinación de tecnologías hace que se consiga más ahorro y aumente la eficiencia del sistema.

Se pronostica que la capacidad instalada de energía solar crecerá un 25 % entre 2023 y 2025. Y anualmente un 12 % adicional hasta 2030. Se prevé también que España crezcan el doble de la tasa hasta 2025, ya que tienen una de las tasas de autoconsumo per cápita más bajas, a pesar de ocupar los dos primeros puestos en irradiación solar de toda Europa.

Es por todo ello que tenemos una gran oportunidad de crecimiento por delante. ■



FICHA TÉCNICA

Sostenibilidad y consumo 2023. El Observatorio Cetelem

Encuesta a consumidores

Universo:

Población general mayor de 18 años.

Metodología:

Técnica cuantitativa basada en una entrevista online (CAWI) asistida por ordenador, utilizando access panel de consumidores.

Muestra:

El número de encuestas ha sido 2.200 con un error muestral del +- 2,09% al 95,5% de confianza.

Trabajo de campo:

Estudio cuantitativo realizado en España por Canal Sondeo entre el 26 de abril y el 4 de mayo de 2023.

Sostenibilidad y consumo 2022. El Observatorio Cetelem

Encuesta a consumidores

Universo:

Población general mayor de 18 años.

Metodología:

Técnica cuantitativa basada en una entrevista online (CAWI) asistida por ordenador, utilizando access panel de consumidores.

Muestra:

El número de encuestas ha sido 2.200 con un error muestral del +- 2,09% al 95,5% de confianza.

Trabajo de campo:

Estudio cuantitativo realizado en España por Canal Sondeo entre el 28 de abril y el 4 de mayo de 2022.



OBSERVATORIO Cetelem

