



Las perspectivas del mercado del autoconsumo en Andalucía y Extremadura

Fernando González, nuevo Account Manager de Autoconsumo para la zona Sur, nos cuenta en esta entrevista qué factores influyeron a la hora de unirse a RIC Energy y su visión acerca del desarrollo de un nuevo modelo de consumo de energía en la región.

"¿Qué factor fue el que más te influyó a la hora de unirte a RIC Energy?"

Realmente ha sido un cúmulo de factores. En primer lugar, destacaría la gran oportunidad que supone para mi carrera profesional el poder integrarme en un proyecto con unas bases tan sólidas como las de Ric Energy, a día de hoy muy pocas son las empresas que pueden poner encima de la mesa el hecho de ser pioneras en el mercado solar fotovoltaico español con más de 15 años de recorrido.

Por otro lado, desde las primeras conversaciones percibí un grado de ilusión y compromiso muy alto por parte de todos los componentes del equipo Ric Energy, algo que para mí es fundamental, creer en lo que hago es la mayor de mis motivaciones.

Si a todo lo anterior le uno los valores que transmite Ric Energy como son, la excelencia, la

flexibilidad, el trabajo en equipo, podría decir que tomar la decisión fue sencillo.

"¿Cuáles crees que van a ser los retos más importantes a los que te vas a enfrentar dentro de la compañía?"

Más que de retos me gustaría pensar en el valor que mi experiencia pueda aportar al equipo de RIC. Hace unos años me propuse tener una visión lo más global posible del sector eléctrico, creo que el hecho de haber trabajado la comercialización tanto con grandes cuentas como en la gestión de canales directos e indirectos, la asesoría y por supuesto el autoconsumo, me ayudará a poner mi granito de arena para que continúen los éxitos de la compañía.

"¿Qué perspectivas ves para el mercado del autoconsumo fotovoltaico en Andalucía y Extremadura?"

Andalucía y Extremadura son sinónimos de sol. El recurso del que se dispone es espectacular, situándose la radiación solar un 13% por encima de la media nacional, si a eso le unimos el tejido empresarial andaluz y extremeño en el que están presente todos los sectores, su disponibilidad de espacio y la conciencia medioambiental que está adquiriendo la sociedad, hacen que las perspectivas sean, sin lugar a duda, inmejorables.

"¿A qué clientes crees que le puede encajar mejor nuestro producto?"

Creo que absolutamente a todos, aunque lógicamente cada cliente presenta sus peculiaridades, por hábitos/necesidades de consumo, disponibilidad de espacio, etc...nuestra misión será adaptarnos a ellos.

Como es lógico cualquier cliente quiere reducir su gasto energético ya que en la mayoría de casos "pesa" excesivamente en sus costes internos. Si yendo de la mano de Ric Energy, este ahorro no implica inversión, ni la necesidad de realizar tramitación alguna, ni el mantenimiento de la instalación porque nos encargamos de todo, creo firmemente que el "encaje" es perfecto.

"¿Qué sector es el que vas a tratar de explotar con mayor intensidad?"

La gran ventaja del autoconsumo es que cualquier empresa que consuma energía es un potencial cliente, por lo que cerrarse a algún sector sería un error.

Es cierto que existen sectores objetivo que pueden beneficiarse más de una instalación de este tipo, pero una de las ventajas que nos ofrece la flexibilidad de nuestro producto es que nos permite trabajar alternativas para todos los perfiles de cliente, incluidos los sectores que puedan parecer menos óptimos.

"¿Qué elementos críticos se presentan a la hora de negociar con el cliente y de qué maneras RIC Energy puede ayudarle a tomar las mejores decisiones?"

Con mayor y en algunos casos menor acierto, en los últimos años se ha hablado mucho de las energías renovables, lo que ha generado muchas dudas e incertidumbres. Creo que la mejor manera de ayudar al cliente a tomar la mejor decisión es trasladarle toda la información posible.

Información, confianza y transparencia son primordiales para que el cliente se sienta mucho más

cómodo a la hora de decidir.

No por repetido, es menos cierto, cada cliente es un mundo, debemos tener la capacidad de observar cuáles son sus motivaciones y profundizar en ellas.

Normalmente cuando se decide realizar una instalación de autoconsumo el punto crítico es el precio, pero en nuestro caso al conocer el cliente que RIC Energy asume la inversión ese temor desaparece facilitando la negociación.

"¿Qué ventajas presenta el producto de RIC frente a otras alternativas que se pueden encontrar en el mercado?"

Como decía antes el elemento diferenciador del producto de RIC es que el cliente no debe realizar ningún desembolso. Por motivos que todos conocemos estamos pasando momentos complicados, nuestro producto ofrece la posibilidad de que la empresa disfrute del autoconsumo manteniendo intacta su capacidad de crédito para realmente dedicarlo a lo que necesita que es su core bussines.

Todo son ventajas, ahorro garantizado desde el primer momento, energía gratuita cuando la instalación pase a su propiedad sin asumir ningún riesgo, posibilidad de acogerse a beneficios fiscales, evitar costes innecesarios por picos de potencia y por supuesto disfrutar de una mejora de imagen de marca al consumir energía verde.

Este último punto pesa cada vez más para tomar la decisión de dar el paso al autoconsumo, son cada vez más los empresarios conscientes de que ser una empresa verde les hará llegar a más lugares y sin duda, a vender más.