

Plan de Internacionalización 2017 (Estudio de mercado)

Promueve



Financia



ÍNDICE

ÍNDICE.....	2
1. Potencial exportador del sector español de la energía solar fotovoltaica	3
1.1. Antecedentes.....	3
1.2. Análisis DAFO de las empresas españolas en su proceso de internacionalización	4
1.3. Análisis de la cadena de valor de la energía solar FV.....	5
1.4. Análisis del sector fotovoltaico español	6
1.5. Posicionamiento en el extranjero.....	7
2. Actividades realizadas en el Grupo de Trabajo de Mercados	13
FECHA: 22/2/2017 – ACTIVIDAD: CREACIÓN DEL FORO IBEROAMERICANO	13
FECHA: 25/04/2017 – ACTIVIDAD: INFORME COLOMBIA	13
FECHA: 27/04/2017 - ACTIVIDAD: JORNADA MÉXICO	13
FECHA: 14/06/2017 – ACTIVIDAD: JORNADA TÉCNICA ACERCA DEL MERCADO COLOMBIANO.....	14
FECHA: 06/07/2017 – ACTIVIDAD: REUNIÓN GT INTERNACIONALIZACIÓN	15
FECHA: 4/10/2017 - Jornada Técnica GENERA Latinoamérica en Chile junto con ACESOL.....	15
FECHA: 03/11/2017. DINAMIZACIÓN DEL FORO IBEROAMERICANO DE ENERGÍA SOLAR FOTOVOLTAICA.	17
FECHA: 13/12/2017 – ACTIVIDAD: REUNIÓN GT INTERNACIONALIZACIÓN	17
FECHA: 05/03/2018. ACTIVIDAD: Reunión con el Secretario de Desarrollo Local de la Municipalidad de Saladillo, Provincia de Buenos Aires (Argentina).....	19
FECHA: 20/04/2018 ACTIVIDAD: REUNIÓN DEL GT DE INTERNACIONALIZACIÓN.	20

1. Potencial exportador del sector español de la energía solar fotovoltaica

El presente documento quiere mostrar la capacidad de exportación del sector español de la energía solar fotovoltaica. Así como analizar los países con mayores posibilidades de desarrollo de esta tecnología, y en donde las empresas españolas confían más a la hora de emprender un negocio de estas características.

Para ello, vamos a basar este análisis en las reuniones, las colaboraciones y las relaciones con empresas e instituciones que tiene FOTOPLAT a través de UNEF. El objetivo es diagnosticar las principales capacidades de las empresas españolas en el sector solar, conocer los principales actores (promotores, EPCistas, fabricantes...), productos y servicios de la oferta nacional.

Igualmente se busca analizar cuáles son las principales fortalezas y debilidades frente a la competencia internacional para potenciar la capacidad de arrastre de grandes proyectos de empresas españolas en aquellos países prioritarios para España.

1.1. Antecedentes

El sector solar español cuenta con una consolidada tradición y con empresas de visibilidad mundial. Concretamente las empresas españolas proveedoras de EPC y de promoción atesoran el principal *know-how* tecnológico del sector mundial.

Las empresas españolas han destacado sobre todo en el ámbito de servicios más que en la fabricación de componentes, aunque también han destacado en este aspecto como veremos más adelante.

La madurez de este mercado en España en los últimos años ha llevado al sector español a un aumento de la internacionalización de nuestras empresas, motivado por el declive del mercado nacional.

En el proceso de internacionalización la salida natural para las empresas fotovoltaicas españolas ha sido Europa, Latinoamérica (LatAm) y el norte de África. La cercanía geográfica, cultural e idiomática, ha sido fundamental a la hora de elegir destino.

Sin embargo, y a pesar de su potencial, otras regiones como China o Asia Pacífico (APAC), han sido descartadas por la fortaleza de su industria local y por las dificultades de implantación.

A nivel internacional la principal fortaleza de las empresas españolas es su buena reputación, conseguida tanto por su amplia experiencia en la realización de proyectos, como por la marca España en energías renovables.

Como principal debilidad destacaríamos el escaso músculo financiero en comparación con otras empresas internacionales.

Muchas empresas españolas se han beneficiado del efecto arrastre de otras empresas españolas que salieron primero.

1.2. Análisis DAFO de las empresas españolas en su proceso de internacionalización

La posición competitiva de las empresas españolas compensa fortalezas y debilidades.

Debilidades	Amenazas
Dificultad competir en precio de módulo Dificultad financiera para mediana y pequeña empresa (PYME)	Presión constante en precios y márgenes Incremento de medidas proteccionistas
Fortalezas	Oportunidades
Gran experiencia en EPC y promoción Afinidad cultural con LatAm Marca España para EERR	Crecimiento en casi todas las regiones excepto Europa Paridad de red en muchas zonas Abaratamiento preciso de baterías

Tabla 1. Análisis DAFO de empresas españolas en proceso de internacionalización

1.3. Análisis de la cadena de valor de la energía solar FV

Una instalación fotovoltaica se compone principalmente de los módulos fotovoltaicos, la estructura soporte, equipos eléctricos y electrónicos (inversor principalmente) y equipos auxiliares (cableado, líneas, monitorización...)

Módulo FV: Es el componente más importante en cuanto a precio se refiere ya que representa casi el 50% del coste de la instalación. Aunque es verdad que es el que más ha reducido sus costes en los últimos años. La tecnología más utilizada es la del silicio cristalino (mono y poli) con casi el 85% del mercado mundial.

Inversor FV: Equipo de electrónica de potencia. Cada vez toma más importancia este componente ya que además de su función principal de convertir la CC generada por los módulos en CA, debe ser capaz de regular la potencia, soportar huecos de tensión y recibir órdenes de la compañía eléctrica.

Estructura soporte: Generalmente de acero galvanizado o acero. Puede ser fija o con seguimiento a uno o dos ejes.

Equipos auxiliares: Estos serían la obra civil (preparación del terreno, cimientos, cerramientos metálicos...) y equipos eléctricos (cableado, centros de transformación, líneas eléctricas, equipos de monitorización...)

En función de estos componentes existen diferentes tipos de empresas a lo largo de la cadena de valor de la fotovoltaica:

Fabricación: fabricantes de componentes (módulos, inversores, soportes, software...)

Distribución: Distribuidores especializados en FV, distribuidores generalistas de material eléctrico. La distribución toma más relevancia en las instalaciones de menor tamaño.

Promoción: promotores especializados en FV, autoprodutores, consultorías, Utilities. Las instalaciones pequeñas no suelen contar con esta figura.

EPC: Instaladores especializados, distribuidores de FV grandes, ingenierías, constructoras. El tamaño de la instalación suele definir el tipo de EPC.

O&M: Empresas de monitorización, EPC, instaladores FV.

En general en el sector FV predominan las empresas especializadas en las tareas de promoción y sobre todo EPC, aunque las empresas constructoras generalistas también tienen un peso relevante.

1.4. Análisis del sector fotovoltaico español

La actividad de las empresas españolas en el exterior ha aumentado considerablemente en los últimos años motivado principalmente por la ralentización del mercado nacional.

En el año 2010, el 47% de las empresas españolas del sector FV declaraban estar realizando alguna actividad en el extranjero. El resto declaraba tener intención de hacerlo a corto plazo. Actualmente este porcentaje es mucho mayor.

En el 2009 existían en España más de 80 empresas de fabricación de silicio, obleas, células, módulos, inversores, seguidores. Actualmente el 90% de los fabricantes de silicio, obleas, células y módulos han cerrado o están en proceso de ajuste, y sólo los fabricantes de equipos electrónicos mantienen una actividad razonable.

Todas las empresas españolas destacan la importancia del efecto arrastre a la hora de salir al extranjero.

La relación que se establece entre empresas en actividades de arrastre se mantiene en el tiempo. Generalmente no es cosa de un solo proyecto. Este efecto presenta mayor relevancia en países de Latinoamérica.

En la mayor parte de los casos las empresas promotoras o las de EPC son las que actúan como tractoras. La confianza se considera como el factor clave a la hora de arrastrar a una empresa, seguido por el conocimiento del mercado y el precio.

1.5. Posicionamiento en el extranjero

La hegemonía del mercado fotovoltaico se está desplazando desde Europa, líder tradicional, hacia otros países hasta ahora secundarios en Asia o América.

La mejor demostración de esto es que en 2010 Europa representaba el 79% del total del mercado mundial, bajando progresivamente al 69% en 2011, 48% en 2012 y 29% en 2013. En 2014 no llegó al 25%. Y en 2015 en torno al 16%.

Vamos a diferenciar los mercados en las siguientes áreas: APAC, Europa, China, EE.UU, LatAm y MEA.

APAC: Esta región se caracteriza por presentar un potencial muy atomizado entre los diferentes países que la conforman.

Los principales mercados de esta región son Japón y Australia. Japón apuesta claramente por la energía solar fotovoltaica como parte de su estrategia post Fukushima, al igual que Australia, gracias al vasto territorio y la gran disponibilidad de recurso solar .

En el resto de los mercados de esta región, las crecientes necesidades de energía y unas atractivas condiciones de radiación, contribuirán a que la fotovoltaica se desarrolle con la paridad de red y sin necesidad de ayudas gubernamentales.

Europa: Como hemos comentado anteriormente, Europa ha sido la región pionera en el mercado FV comercial, aunque actualmente los mercados tradicionales como Alemania e Italia, ralentizarán sus volúmenes en los próximos años, debido a la reducción de incentivos y la incertidumbre regulatoria.

Aunque existe potencial de crecimiento en países hasta ahora secundarios, no se espera que Europa recupere el liderazgo.

China: China es a día de hoy líder indiscutible de energía solar fotovoltaica instalada en el mundo con 131,1GW a finales de 2017. Solamente en el año 2017 instalaron 53,1 GW casi quintuplicando al siguiente país (Estados Unidos con 10,6GW).

El mercado actual en China se concentra en grandes instalaciones en suelo, pero las políticas nacionales actuales pretenden motivar la inversión en instalaciones distribuidas.

EE.UU: Estados Unidos es el segundo mercado no europeo más relevante después de China con más de 10,6W instalados en 2017.

Se espera que el mercado siga creciendo motivado debido a la bajada de los precios y a nuevos modelos de financiación. Aunque el sector pasó por momentos de incertidumbre tras la victoria electoral de Donald Trump.

LatAm: A pesar del revuelo creado en torno a Latinoamérica en los últimos años como uno de los próximos destinos FV, países como Brasil y Chile han tardado en despegar pero ya lo han hecho, especialmente el segundo. México se ha destacado con varias subastas y se prevé que en 2018 sea el gran año en este país.

De todas maneras, debido a la necesidad creciente de energía y a las favorables condiciones naturales, se espera que la región alcance la paridad de red si no la ha alcanzado ya en algunas zonas, lo que llevará al desarrollo de la FV sin necesidad de ayudas gubernamentales. Los recientes precios

de las subastas celebradas en México o Chile demuestran la cercanía con la paridad de la red de estos mercados.

MEA: A pesar de sus recursos naturales idóneos, África y MENA no despegan en cuanto a instalaciones solares fotovoltaicas se refiere, y tan sólo Israel y sobretodo Sudáfrica pueden considerarse mercados reales.

Sin embargo, algunos gobiernos de Oriente Próximo (por ejemplo los Emiratos Árabes Unidos) están empezando a interesarse por esta tecnología, por lo que la situación podría cambiar radicalmente la próxima década.

Cabe mencionar especialmente la situación en Arabia Saudí que está inmersa en un proceso de renovación de su modelo energético dejando atrás la explotación y uso del petróleo para apostar por fuentes de generación más limpias, especialmente la fotovoltaica.

Las empresas fotovoltaicas españolas han desarrollado sus actividades de internacionalización predominantemente en Europa y LatAm.

Europa ha sido un mercado objetivo tradicional ya que la región ofrecía una regulación estable y similar a la española, además de tratarse de países con una estabilidad política.

Actualmente, Italia, Alemania y Francia siguen ofreciendo oportunidades aunque existe un grado de competencia muy fuerte. Grecia y Bulgaria serían otros mercados activos europeos en la actualidad. Holanda se presenta con desarrollo en los años siguientes.

El descenso de los costes de instalación fotovoltaica ha hecho que se alcance la paridad de red en muchos mercados internacionales, lo cual reduce mucho o incluso elimina, la necesidad de ayudas económicas por parte de los gobiernos.

Chile, México, Brasil, República Dominicana o Perú atraen mucha atención y se han convertido en las principales apuestas de las empresas españolas.

Sudáfrica, Japón, India y Australia también han atraído inversión española pero para proyectos más específicos y para empresas de mayor tamaño.

La región en la que las empresas españolas están dedicando menos esfuerzo y por la que apuestan menos actualmente es APAC. El mercado de China resulta especialmente difícil de penetrar.

EE.UU también ha atraído a varias empresas españolas fotovoltaicas, en donde han cosechado un éxito moderado.

Para evaluar a las empresas españolas de sector fotovoltaico en el extranjero, lo haremos diferenciando su actividad en fabricantes de módulos, fabricantes de inversores, promotores y EPC / O&M.

Fabricantes de módulos: Los fabricantes de módulos están pasando por grandes dificultades al no poder competir con los fabricantes chinos. De todos es sabida la situación actual de empresas con una importante trayectoria pasada como Isofotón, Atersa o Solaria.

Fabricantes de inversores: Destacamos a Ingeteam que aunque no aparece en los top de fabricantes mundiales, tiene una gran presencia en Europa y LatAm y ha sabido internacionalizarse y desplazarse a otros mercados. También fabricantes nacionales con importante presencia en el exterior son GPTEch y Power Electronics, este último sobre todo en UK y México.

Seguidores solares: Hay que destacar el gran desarrollo de Soltec en los últimos años llegando a posicionarse como el segundo fabricante mundial de seguidores solares.

Promotor: La actividad de promoción fotovoltaica está muy relacionada con la capacidad de inversión. Las empresas españolas han demostrado una gran capacidad para desarrollar esta actividad destacando Gestamp, Fotowatio y T-Solar entre otros.

EPC / O&M: En esta actividad a pesar de la atomización que sufre, las empresas españolas dada su dilatada experiencia y su know-how, tienen una muy importante presencia alrededor del mundo. Podemos destacar a Acciona, Elecnor, Solarpack, Cobra, Isolux, OHL, GES, entre otras muchas.

Los principales factores de éxito de la internacionalización de una empresa fotovoltaica son el contar con un precio competitivo y unas credenciales sólidas. Siguiendo por músculo financiero, contactos en el país de destino, marca España, apoyo de organismos oficiales y afinidad cultural con el país en cuestión.

A medida que un mercado crece en madurez, se exigen unas credenciales concretas para el país en concreto, es decir, no es necesario presentar credenciales en otros países similares, como sí ocurre en los mercados emergentes.

La gran tendencia del sector FV es la llegada de la paridad de red a gran parte de las regiones más soleadas del planeta, lo cual desencadena grandes subtendencias que analizamos a continuación:

Polarización del tamaño de las instalaciones :

Por un lado, existe un aumento sostenido del tamaño de las instalaciones grandes para poder competir en el mercado secundario o ser competitivos con la red (Australia, Sudáfrica, LatAm). Esto exigirá mayores necesidades de músculo financiero, lo que obligará a las empresas españolas a buscar alianzas.

Por otro lado, se espera la llegada masiva de pequeñas instalaciones de autoconsumo que potenciará la generación distribuida (EE.UU, Italia, Australia). Este tipo de mercado será de mucha capilaridad en donde las empresas locales tendrán una posición ventajosa.

Nuevos contratos de venta de energía:

La desaparición de los FiT (primas recibidas) hace surgir procesos de venta más competitivos que exigen menores precios. En grandes plantas tenemos los PPA o venta a pool y en péquelas instalaciones autoconsumo o leasing solar. Las empresas integradas (con fabricación) serán las que tengan más capacidad para reducir márgenes en grandes plantas principalmente.

Además de la paridad de red, la ralentización del crecimiento y la sobrecapacidad de producción también caracterizan las tendencias FV.

Nuevos mercados:

Crece todas las regiones del mundo excepto los mercados tradicionales de Europa que decrecen. Aunque hay algunos países que ponen barreras a la entrada de empresas extranjeras, finalmente éstas logran entrar.

Las empresas españolas están abordando bien estos nuevos mercados, exceptuando China, destacando LatAm y MEA.

Aumento de la competencia:

La intensidad competitiva ha aumentado en general en los últimos años y se mantendrá en el futuro. Esto se ha debido principalmente al crecimiento moderado del mercado mundial y sobre todo al exceso de capacidad de producción (especialmente en módulos)

Esto lleva a una presión sobre los precios y se espera que se mantengan o bajen ligeramente en los próximos años.

2. Actividades realizadas en el Grupo de Trabajo de Mercados

FECHA: 22/2/2017 – ACTIVIDAD: CREACIÓN DEL FORO IBEROAMERICANO

El Foro Iberoamericano cuenta con la participación de las asociaciones fotovoltaicas de México, Cuba, Chile, Brasil, Portugal así como de la Cámara Argentina de Renovables junto con UNEF.

El Foro nace como un lugar de encuentro, coordinación y colaboración para promover el desarrollo de la energía solar en el centro y sur de América aprovechando las mejores experiencias internacionales.

Entre las funciones del Foro Iberoamericano, trata de facilitar la comunicación y el intercambio de conocimiento entre las diferentes asociaciones y favorecer las estrategias de internacionalización de las diferentes empresas que componen las asociaciones.

FECHA: 25/04/2017 – ACTIVIDAD: INFORME COLOMBIA

UNEF realizó junto con la oficina comercial de Colombia en Madrid un informe del sector “SITUACION ENERGETICA DE COLOMBIA”.

FECHA: 27/04/2017 - ACTIVIDAD: JORNADA MÉXICO

UNEF llevó a cabo una Jornada Técnica acerca de la Integración Solar y Eólica en el Sistema Eléctrico mexicano aprovechando la experiencia y tecnología española. Entre los objetivos de esta Jornada se pueden destacar:

1. Presentación de la experiencia de la integración de las energías renovables en el Sistema Eléctrico Español, tanto desde el punto de vista de la conexión y la operación técnica.
 - a. Desarrollo y puesta en práctica de los códigos de red.
 - b. Operación coordinada, interlocución entre el Operador del Sistema (OS) y las plantas.
 - c. Nuevos servicios que pueden aportar los plantas renovables.
2. Operación económica: programación de la producción, gestión en los diferentes horizontes del mercado, representación comercial de paquetes de proyectos en el mercado.
3. Experiencias, productos y servicios de las empresas españolas para la integración económica y fiable.

La Jornada tuvo un enfoque eminentemente práctico, se favoreció los intercambios de experiencias y se promovió la realización de estudios/proyectos concretos.

FECHA: 14/06/2017 – ACTIVIDAD: JORNADA TÉCNICA ACERCA DEL MERCADO COLOMBIANO

Dentro de su plan de internacionalización, UNEF, organizó con el apoyo de ICEX, España Exportación e Inversiones, la Cámara Iberoamericana, y la asociación de energías renovables de Colombia, SER, una Jornada Técnica en Colombia, el 14 de Junio de 2017 en la ciudad de Bogotá. Al acto asistieron diversas entidades del Gobierno y empresas españolas y colombianas del sector.

La Jornada se dividió en dos partes; la primera de ellas como una presentación de las diferentes empresas, que expusieron su experiencia y

know-how sobre fotovoltaica, así como diferentes sesiones de “networking” entre las empresas Españolas y de Colombia, etc..

La segunda parte estuvo enfocada a que las empresas tuvieran reuniones y/visitas con el regulador de Colombia así como diferentes gremios e instituciones energéticas colombianas con el fin de profundizar en las oportunidades de internacionalización en Colombia.

FECHA: 06/07/2017 – ACTIVIDAD: REUNIÓN GT
INTERNACIONALIZACIÓN

En dicha reunión se hizo una valoración acerca de la Jornada Técnica celebrada en Colombia con la participación de cinco empresas asociadas.

Se solicitó asimismo a las empresas asistentes que comunicaran qué países serían de interés durante el siguiente año para llevar a cabo jornadas técnicas/Misiones comerciales para este periodo en el exterior.

Entre los países de interés que se mencionan destacan: Colombia, India, Polonia, Brasil.

FECHA: 4/10/2017 - Jornada Técnica GENERA Latinoamérica en Chile junto con ACESOL

El 4 de Octubre, 2017, UNEF en colaboración con ACESOL, Asociación Chilena de Energía Solar, organizó una Jornada Técnica en el marco de la próxima edición de Genera Latinoamérica, con el título “Próximos retos de la Fotovoltaica, Capacidad disruptiva del autoconsumo”. La jornada contó con la participación de expertos de la TASK1 de la Agencia Internacional de la Energía, representantes del Foro Iberoamericano y del gremio del sector

renovable en Chile, la Asociación Chilena de Energías Renovables – ACERA Ag.

La jornada se celebró en Espacio Riesco en coincidencia con Matelec Latinoamérica, Salón Internacional de Soluciones para la Industria Eléctrica y Electrónica, y por primera vez, también, con la mayor feria de construcción de Chile y una de las más importantes de Latinoamérica, Edifica /Expohormigón.

La jornada contó en su inauguración con D. Rafael Coloma, Consejero Comercial de España en Chile, D. Gabriel Neumeyer, Presidente ACESOL, Asociación Chilena de Energía Solar, y D. José Donoso, Director General de la Unión Española Fotovoltaica. Todos destacaron las buenas relaciones comerciales que mantienen Chile y España, y en particular en el sector fotovoltaico donde las empresas españolas ya están fuertemente consolidadas, pero como destacó Neumeyer, con un nuevo potencial que es la autogeneración.

La jornada fue un gran éxito y contó con una gran participación, más de 250 personas representando a empresas del sector fotovoltaico, o industrias interesadas en implementar esta tecnología que hace de sus empresas más competitivas abaratando los costes de producción a la vez que crean un compromiso con el medio ambiente, como es el caso de las bodegas TORRES, cuyo responsable en Chile participó en la Jornada.

El público se mostró muy participativo y tuvieron la ocasión de resolver muchas dudas y atender las novedades que presentaban los ponentes de alto nivel.



FECHA: 03/11/2017. DINAMIZACIÓN DEL FORO IBEROAMERICANO DE ENERGÍA SOLAR FOTOVOLTAICA.

Durante el mes de Noviembre se procedió a la dinamización del Foro Iberoamericano de Energía Solar Fotovoltaica que agrupa a diferentes asociaciones de empresas de energía solar fotovoltaica en diversos países latinoamericanos, España y Portugal.

Se procedió a la creación de dos grandes grupos de actuación divididos en Proyectos a Gran Escala, y otro grupo de Electrificación Rural con el fin de cubrir dos áreas potenciales de desarrollo prioritarias para el sector.

FECHA: 13/12/2017 – ACTIVIDAD: REUNIÓN GT INTERNACIONALIZACIÓN

UNEF celebra reunión con los miembros del Grupo de Trabajo de Internacionalización.

En esta reunión se llevó a cabo una presentación de Dña. Prado Díaz, Jefe Adjunto y Jefa de Servicio del Departamento de la Oficina del FONPRODE y de Cooperación Financiera, de la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID), (Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación) explicando qué programas y herramientas de financiación hay disponibles y cómo funcionan.

FECHA: 21/11/2017 y 22/11/2017 – ACTIVIDAD: IV FORO SOLAR NOVIEMBRE 2017 ESPAÑA.

El IV Foro Solar se celebró durante los días 21 y 22 de noviembre de 2017 en Madrid, bajo el lema “Las vías de futuro de la fotovoltaica después de la subasta“. El evento reunió a 504 asistentes de 11 nacionalidades.

En la primera Jornada de Foro, el Secretario de Estado de Energía, Daniel Navia y el presidente de UNEF, Jorge Barredo, fueron los encargados de inaugurar el mismo, en el que responsables de empresas, organismos nacionales e internacionales, expertos juristas y gobiernos autonómicos analizaron, la situación del sector y sus perspectivas de futuro. El Foro reunió a 500 asistentes de once nacionalidades distintas: Alemania, Argentina, China, España, Francia, India, Italia, Líbano, Países Bajos, Polonia y Portugal.

En esa primera jornada, los representantes de las empresas destacaron su voluntad de trabajar a mercado, con la regulación adecuada, y recordaron que la seguridad jurídica es clave para reducir el coste del capital y mejorar la integración de la fotovoltaica en los sistemas energéticos.

Asimismo, los expertos afirmaron que la realidad se impone a la regulación, porque la competitividad alcanzada por la fotovoltaica es su garantía de futuro. Con este respecto, los PPAs y los productos derivados se presentan como una alternativa viable a las subastas.

En la Segunda Jornada, se analizó el papel de la energía fotovoltaica por representantes institucionales internacionales y nacionales. El autoconsumo, cuya implementación es viable en todos los sectores económicos, fue uno de los asuntos principales como eje del cambio de modelo energético.

El director de la División de Energías Renovables de la Agencia Internacional de la Energía (AIE), Paolo Frankl, destacó la relevancia de la energía fotovoltaica como fuente de energía con más capacidad neta del mundo, y pronosticó que seguiría siendo así si las políticas siguen siendo justas y favorables a las renovables. En el caso de España, según la AIE, la fotovoltaica representará un 25% del mix energético, en los próximos 5 años, pero apuntó que, para ello, se necesitan sistemas, políticas y redes más flexibles.

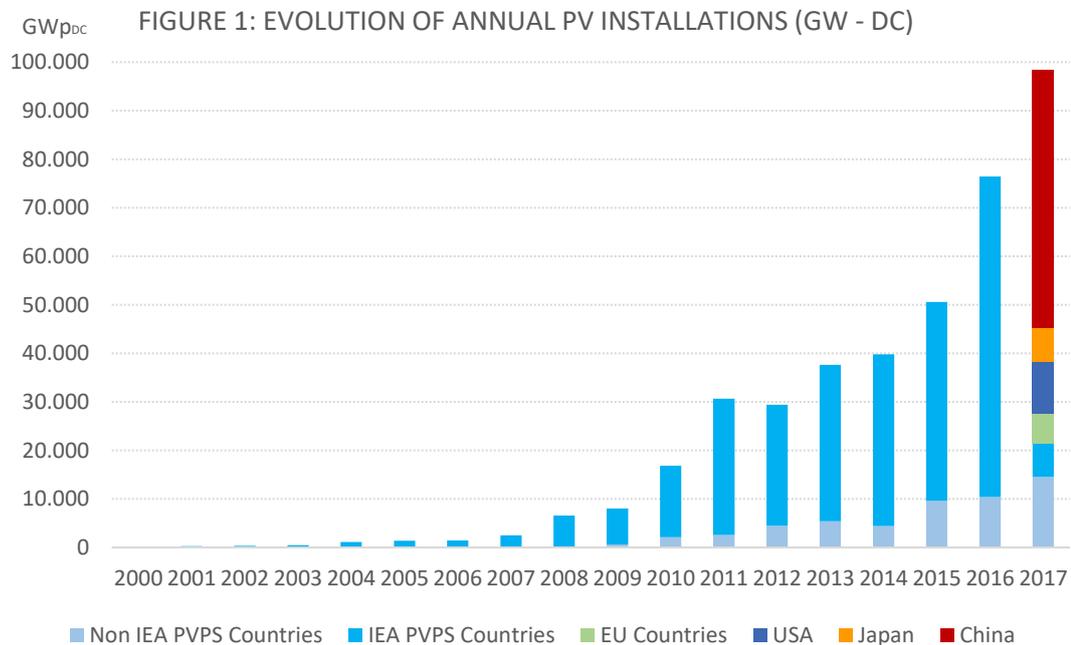
La directora de la Oficina Española de Cambio Climático destacó los cambios estructurales que introducirá la Ley de Cambio Climático y Transición energética, en la que estaban trabajando diferentes sectores y de manera transversal para cumplir con los “compromisos irrenunciables” alcanzados en la cumbre de París. Valvanera Ulargui aseguró que la Comisión Europea había propuesto un objetivo de reducción del 40% de gases invernaderos a 2030. Por eso, señaló, debíamos empezar a trabajar “de manera urgente” a nivel nacional y “la fotovoltaica es un sector clave para solucionar el problema”.

FECHA: 05/03/2018. ACTIVIDAD: Reunión con el Secretario de Desarrollo Local de la Municipalidad de Saladillo, Provincia de Buenos Aires (Argentina).

El pasado 5 de marzo UNEF y algunos de sus socios se reunieron con representantes de la embajada Argentina y una delegación de autoridades y empresas energéticas de la provincia de Buenos Aires. Durante la reunión se habló de los mercados eléctricos y renovables argentino y español, del futuro de ambos países en capacidad fotovoltaica y autoconsumo y de las posibilidades de cooperación entre empresas de ambos países.

FECHA: 20/04/2018 ACTIVIDAD: REUNIÓN DEL GT DE INTERNACIONALIZACIÓN.

En esta reunión del GT se hizo un repaso a las cifras de potencia instalada a nivel mundial las cuales muestran una potencia total instalada esperada en 2017 de casi 100 GW.



Fuente: Becquerel Institute

Se menciona además la importancia de China en este porcentaje (más de la mitad de la potencia instalada al igual que el año anterior).

De los países más activos en 2017, aparte del caso chino, se menciona especialmente Japón, EEUU e India.

En Japón se prevé un ligero estancamiento en los próximos años al igual que en EEUU.

En EEUU no se prevé un estancamiento total derivado de las políticas de la administración Trump sino más bien una ralentización y un crecimiento más moderado al esperado.

La potencia total instalada en países de la UE se ve favorecida por la inclusión de Turquía como país europeo en los datos facilitados por Becquerel Institute que se une a los mercados británico y alemán principalmente. Si no se tuviera en cuenta a Turquía (2,6GW), el crecimiento habría sido mucho menor si bien se hace mención a las excelentes perspectivas para este año y los siguientes en países europeos (principalmente España e incremento esperado en Italia)

TOP 10

TABLE 1: TOP 10 COUNTRIES FOR INSTALLATIONS AND TOTAL INSTALLED CAPACITY IN 2017

TOP 10 COUNTRIES IN 2017 FOR ANNUAL INSTALLED CAPACITY				TOP 10 COUNTRIES IN 2017 FOR CUMULATIVE INSTALLED CAPACITY			
1		China	53,1 GW	1		China	131,1 GW
2		USA	10,6 GW	2		USA	51 GW
3		India	9,1 GW	3		Japan	49 GW
4		Japan	7 GW	4		Germany	42,8 GW
5		Turkey	2,6 GW	5		Italy	19,7 GW
6		Germany	1,8 GW	6		India	18,3 GW
7		Australia	1,3 GW	7		UK	12,7 GW
8		Korea	1,2 GW	8		France	8,0 GW
9		UK	0,9 GW	9		Australia	7,2 GW
10		Brazil	0,9 GW	10		Spain	5,6 GW

Fuente: Becquerel Institute

Se destaca además la importancia de identificar los mercados potenciales con antelación dada la alta competitividad y proactividad de los diferentes actores del sector para irrumpir en un nuevo mercado.

En dicha reunión del GT se definieron los mercados objetivos dónde llevar a cabo las acciones internacionales en 2018

A la hora de identificar las acciones previstas a realizar en 2018 de cara a acciones internacionales, existían 3 mercados principalmente identificados en la anterior reunión: India, Polonia y el mercado subsahariano.

2.1 Intersolar INDIA

Dada la magnitud del mercado indio, existe un consenso acerca de la posibilidad de realizar una de las acciones en este país coincidiendo con la feria [INTERSOLAR INDIA](#) que tendrá lugar del 11 al 13 de diciembre de 2018 en Bangalore.

Esta acción se pretende realizar conjuntamente con la AIE al igual que la realizada en 2017 en Chile la cual tuvo bastante éxito y repercusión.

2.2 World Future Energy Summit Abu Dhabi.

El menor tamaño del mercado polaco así como la incertidumbre acerca del apoyo gubernamental, hace que se descarte la visita a Polonia.

En cambio se propone, dada la importancia y perspectivas del sector fotovoltaico en países árabes, la presencia en el [World Future Energy Summit](#) que tendrá lugar del 14 al 17 de enero de 2019 en Abu Dhabi.

A pesar de haber únicamente un mes de diferencia entre ambas ferias, existe consenso mayoritario acerca de la idoneidad de estar presente en esta feria.

2.3 Misión a mercados subsaharianos.

A pesar de los ajustado del calendario en 2018, se plantea como una tercera actividad tentativa la realización de una misión comercial a 2-3 países del área subsahariana organizada junto con el [ECREEE](#) (Ecowas Centre for Renewable Energy and Energy Efficiency).

Esta actividad, de caso de contar con el apoyo de los socios, se llevaría a cabo en el último trimestre de 2018 pero con la suficiente antelación para no solaparse con la visita a Intersolar India.

En esta reunión del GT además realizó una presentación de D. Fernando Salazar, Subdirector General de Fomento Financiero de la Internacionalización (Ministerio de Economía, Industria y Competitividad). Programas y herramientas de financiación disponibles y funcionamiento.

El señor Fernando Salazar realizó una presentación (disponible para los socios) acerca de los instrumentos de financiación disponibles para la Internacionalización de la empresa española desde el FIEM.

El señor Salazar constató la idoneidad de dichos fondos para llegar a aquellos mercados en los que los fondos de Cofides o e CESCE no llegan. FIEM está más especializado en financiación en mercados con mayor riesgo de crédito lo cual permite a FIEM apoyar en la financiación a empresas españolas en estos mercados en condiciones de financiación bastante ventajosas teniendo en cuenta el riesgo-país.

Anualmente FIEM dispone de fondos en exceso; no llegando a cubrir su presupuesto. Es por esto que se invita a todas las empresas con

necesidades de financiación en estos mercados a solicitar la financiación con FIEM pues disponen de multitud de productos que se podrían adecuar a las empresas; por ejemplo financiación tipo *project finance*.

Entre las desventajas fundamentales de la financiación con FIEM se mencionan unos plazos excesivos que pueden llegar al año en la tramitación pues los proyectos han de ser aprobados en Consejo de Ministros. La manera de salvar el inconveniente de los largos plazos, sería acogerse a líneas de crédito ya aprobadas lo cual reduce los plazos a semanas o incluso días.