

Oriol Xalabarder

Presidente de la Asociación de Empresas Eléctricas (Aseme)

“La red eléctrica tendrá que dotarse de una inteligencia que la gestione automáticamente”

Tomás Díaz MADRID.

Oriol Xalabarder es el presidente de la Asociación de Empresas Eléctricas (Aseme), entidad que aglutina a unas 90 pequeñas distribuidoras de electricidad que prestan servicio a 500.000 clientes de todo el país, sobre todo en Cataluña y Levante. Consejero delegado de Electra Caldense –distribuidora catalana creada en el año 1917–, Xalabarder atiende telemáticamente a *elEconomista*.

En España están Aeléc, la asociación de las cinco grandes eléctricas, y dos asociaciones de las pequeñas, Aseme y Cide. ¿Qué les diferencia de esta última?

Cide es una cooperativa que presta muchos servicios a sus miembros, mientras que nosotros somos una asociación mucho más enfocada a la interlocución y al *lobby* con la Administración que a la prestación de servicios; nosotros buscamos dar herramientas a las empresas para que ellas ejecuten.

En los últimos tiempos han trabajado juntas las tres entidades. ¿Se plantean una fusión?

No, no lo veo. Ha habido dos temas en los que hemos trabajado más juntos, el modelo retributivo, que es el mismo para todos y en el que tenemos un interés común, y el afrontar el proceso de transición energética, en los que nos interesa ir juntos y crear soluciones comunes, como el Datadis, la plataforma de información para los consumidores. Presentar a la Administración un proyecto en el que está el cien por cien de la distribución de España le interesa tanto a Aeléc, que gana representatividad, como a nosotros, que nos permite afrontar proyectos con más facilidad que si fuéramos solos. Pero son colaboraciones, no hay planes de fusión.



¿Qué le parece la reforma acometida por la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia?

El sistema es insuficiente, si vamos hacia la transición energética, pero con cosas positivas, como la decisión de que los peajes cubran el coste real de la actividad de red, lo que evitará que suframos déficit tarifario, como en épocas pasadas. Habrá un gran cambio con la mayor discriminación horaria, sobre todo para los domésticos, con un importe para potencia y tres para los tres períodos de energía. Creo que debería haberse tenido en cuenta la proximidad o la lejanía de la generación al punto de consumo para asignar costes de red.

Personal: Aficionado al montañismo y el esquí.

Carrera: Ingeniero en técnicas energéticas y MBA.

Traectoria: Presidente de Aseme desde 2018, fichó como director técnico de Electra Caldense en 1996 y en 2007 se convirtió en su consejero delegado. En la actualidad también ejerce como consejero delegado de Nexus Energía, cargo que ocupa desde 2014.

Se habla mucho de digitalización de la red... ¿Qué espera de ella, más allá de los contadores inteligentes?

Hay dos cosas; los contadores electrónicos son una parte de la digitalización, pero no es la digitalización. Si no disponemos de los datos de los clientes en tiempo real –lo que tenemos con el Datadis–, no podremos tener la segunda parte, una gestión de la red automática, igual que una red de telecomunicaciones.

¿Y qué hace falta para ello?

Pues en un primer momento tendremos que sensorizar la red; si no es así, no tendremos la capacidad de ser todo lo rápidos y flexibles que será necesario. Y después habrá que dotar de una inteligencia a la red, para que la gestione y la gobierne automáticamente, sin intervención humana. Es el camino a seguir, aunque aún hay muchas incógnitas, sobre todo en la segunda parte.

¿Y cuánto va a costar?

No me atrevo a plantear una cantidad. Será mucho dinero, pero no me atrevo a cuantificarlo.

¿Cambiará el modelo de negocio?

Probablemente. Nosotros estamos acostumbrados a hacer inversiones a muy largo plazo, 40 años, y vamos a tener que hacer inversiones a corto; vamos a ir a un modelo de gasto en el que ofrezcamos un servicio, como las telecomunicaciones. Y para nosotros, en Aseme, que somos empresas pequeñas, el reto es todavía mayor, porque no tenemos grandes economías de escala.

¿Qué opina de la idea del Gobierno de hacer redes interiores en polígonos industriales o puertos?

No me parece buena idea. La red de distribución la tienen que operar los distribuidores, porque si pones redes interiores, el acceso no va a ser público; solo accederá el órgano que gestione esa red. Algunos clúster o grupos empresariales dicen que será más económico, pero me cuesta verlo. Si la regulación es buena, no creo que haya ninguna ventaja sobre una distribuidora.

¿Qué opina del autoconsumo?

El autoconsumo es otro reto, pero ahí tenemos ventaja al ser pequeños, porque estamos más cerca del cliente y podemos dar una respuesta más ágil.

¿Y del despliegue de la red de recarga de vehículos eléctricos?

Aquí somos los grandes olvidados. La normativa europea dice que podemos poner puntos, siempre que no haya otros que quieran, en cuyo caso tendríamos que retirarnos. Creo que si nos dejaban instalar cargadores y nos retribuyeran, con independencia de la comercializadora que el consumidor tuviera, el despliegue sería más rápido.

¿Cómo está el mercado de operaciones corporativas? Dicen que Endesa, circunscrita a la Península, siempre les está tentando...

Hay mucho movimiento, es cierto, y Endesa, desde que se centró en España, ha hecho compras de distribuidoras, pero ha habido transacciones que han protagonizado los fondos de inversión. Ha cambiado Endesa; hubo una época en que era acoso y derribo, pero ahora está dispuesta a comprar para aumentar su negocio; antes había otra actitud.

¿Y las demás grandes eléctricas?

Yo estoy en una zona de Endesa y la que ves con más movimiento es Endesa; Iberdrola también ha comprado algunas, y Viesgo y EDP han tenido las grandes transacciones de este verano. Veo a Naturgy más pasiva, pero es una impresión.

“Endesa ha cambiado, hubo una época en que era acoso y derribo, antes había otra actitud pero ahora quiere comprar para aumentar el negocio”