



# “POTENCIAR LA ENERGÍA SOLAR FOTOVOLTAICA ES APROVECHAR, DE FORMA EFICIENTE, EL MEJOR RECURSO NATURAL DE ESPAÑA; EL SOL”

**E**l Plan Nacional Integrado de Energía y Clima de España marca como objetivo la construcción de 30.000 MW de energía solar fotovoltaica para 2030. Pablo Cuesta Cuetos, CEO de nuestro Colaborador Corporativo, PRAXIA ENERGY, nos detalla en esta entrevista exclusiva para INFOENERGÉTICA los retos a los que se enfrenta la industria según su experiencia en el sector.

## ¿Cuál es la principal actividad de Praxia Energy?

Praxia es una empresa especializada en la ingeniería y fabricación de sistemas estructurales para plantas solares fotovoltaicas, en suelo, cubierta y parking.

Nuestra estrategia se basa en la especialización, en la integración vertical de ingeniería y fabricación, en la innovación constante y en la búsqueda continuada de nuevos mercados.

Llevamos en el mercado desde el año 2006, y hemos diseñado y fabricado unos 1.200 MW en 15 países.



**La publicación del PNIEC y la derogación del Impuesto al Sol han generado un nuevo “boom” solar en España.**

### **¿A qué retos consideras que se enfrenta la industria solar española?**

Desde nuestro punto de vista, uno de los principales retos es el de generar un mercado estable a medio y largo plazo que no dependa de factores externos para su impulso, y en ser capaces de comunicar las importantes ventajas de la energía solar fotovoltaica para el país; independencia energética, protección del medio ambiente y coste, dado que la fotovoltaica es ya la tecnología de generación más barata que existe en numerosos países del mundo, entre ellos España.

Potenciar la energía solar fotovoltaica es aprovechar de forma eficiente el mejor recurso natural de España, que es el sol.

---

### **¿Cómo crees que afectará esta situación a una empresa como Praxia?**

Es evidente que el incremento global del mercado supone una mejora de oportunidades comerciales, tanto en número como en volumen de las mismas. En ese sentido, nosotros estamos preparados para actuar frente a este “boom” gracias a nuestra agilidad como empresa, que nos permite satisfacer las necesidades de nuestro clientes según sus requisitos de manera eficaz y rápida.

Asimismo, el impulso al autoconsumo abre un nicho de oportunidad en soluciones para tejados y cubiertas y pérgolas para parkings fotovoltaicos, donde Praxia puede ofrecer las soluciones más atractivas.



**Las subastas de energía renovable siguen siendo uno de los mecanismos más efectivos para su impulso, especialmente en países de Latinoamérica, donde el número de subastas de ERNC sigue en aumento.**

**Según la experiencia de Praxia ¿qué crees que deben tener en mayor consideración aquellas empresas que busquen incorporarse a un nuevo mercado?**

En nuestro caso, cuando tratamos de entrar en un nuevo mercado, tratamos de reforzar el mensaje de nuestra experiencia y nuestra confiabilidad, que concretamos en tres mensajes:

1. Somos muy competitivos gracias al hecho de estar integrados en diseño y fabricación.
2. Somos bancables, es decir, nuestros productos son aprobados por la gran mayoría de entidades financieras, fondos de inversión y asesores técnicos.
3. Nuestros productos tienen una garantía de 25 años.

Nuestras ventajas competitivas y el valor añadido de nuestros servicios se mantiene siempre, independientemente del mercado en el que vayamos a incorporarnos.



## **¿En qué mercados estáis presentes y cuáles consideras que serán, estratégicamente, más importantes?**

Muchas veces decimos que somos más una empresa de clientes que de proyectos. Afortunadamente, tenemos una base de clientes que siguen confiando en nosotros en su desarrollo internacional.

Ahora mismo, por ejemplo, tenemos pedidos en marcha en Panamá, El Salvador, Kenia, España, Japón y Reino Unido.

En general, toda Latinoamérica representa un mercado estratégicamente muy atractivo para nosotros, debido a que ya hemos sumado experiencia en muchos países de la región y cuentan con un potencial solar muy importante.

---

## **¿Qué aspectos son los más importantes a tener en cuenta para diseñar estructuras fotovoltaicas?**

Creo que es muy importante confiar en un fabricante "bancable", que pueda asesorar sobre la mejor solución de fijación al suelo de la estructura, sobre la corrosión, sobre el sistema de fijación de los paneles, y sobre las distintas posibilidades en otros puntos importantes del diseño, tales como la configuración o la inclinación, por ejemplo.

**Este nuevo “boom” solar en España y las perspectivas de crecimiento de la tecnología en toda Latinoamérica suponen una gran oportunidad para empresas del sector.**

### **¿Cómo se prepara una empresa como Praxia Energy para aprovechar esta oportunidad al máximo?**

Desde el punto de vista de ingeniería y de producto, tratando de lanzar de forma continuada soluciones innovadoras y competitivas, teniendo claro siempre que se trata de ofrecer al Cliente aquello que está requiriendo.

Desde el punto de vista de fabricación, consiguiendo mejoras de productividad a la par que flexibles en cuanto a los requerimientos de cada proyecto.

Ser ágiles nos permite aprovechar las economías de escala perfectamente, de modo que estamos preparados para conseguir éxitos en cualquier mercado que represente una buena oportunidad, tal y como lo hemos estado haciendo desde el año 2006.

Somos muy optimistas respecto al mercado fotovoltaico a nivel mundial, dadas las importantes ventajas, ya comentadas, de esta tecnología.

