



David Busquets, consejero delegado de la comercializadora

LV

Reazziona potencia su modelo de “barrios solares”

La comercializadora extiende la apuesta por la proximidad

LUIS FEDERICO FLORIO
Barcelona

La comercializadora Reazziona busca potenciar su modelo de “barrios solares”, instalaciones de placas fotovoltaicas en techos industriales donde conecta a varios clientes, para crecer al margen del suministro de luz y gas, su negocio principal. Los “barrios” aportan el 10% de la facturación, que rondará los 25 millones de euros este año, con potencial para crecer y ser un sello diferenciador, explica David Busquets, consejero delegado. “Es un proyecto a largo plazo, nuestro objetivo”, incide.

La empresa de Sant Cugat se enfoca en la eficiencia técnica y la generación de proximidad. Nació hace un año bajo el paraguas del grupo energético y de telecomunicaciones Visalia, con sede en Castelldefels y que ingresa 360 millones. El despliegue se realiza aprovechando sobre todo las cubiertas de naves industriales. El propietario cede el uso a cambio de un pago y opta a una electricidad a menor coste. En su cubierta

Reazziona instala paneles solares y la energía generada la comparte con clientes particulares y empresas en un radio de 5 km. “Generamos energía de proximidad, que a veces es la única forma de lograr precios más competitivos”, dice. Así ofrece un descuento de hasta el 10% en el consumo. Con un “barrio” se conectan hasta 100 parti-

El despliegue se apoya en los techos de naves industriales, con Catalunya entre sus prioridades

culares si no entran empresas. En horas que no se pueden cubrir con los paneles se tira de la red.

La apuesta por techos industriales da más potencial en las afueras, aunque “se pueden cubrir poblaciones enteras desde los polígonos” o sumar comunidades de vecinos con grandes cubiertas. Es fuerte en Andalucía, Murcia o Extremadura. En parte es por la

herencia de los activos de Barter, firma energética que compró Visalia. De ahí que apunte a crecer en Catalunya, la Comunidad Valenciana y el norte de la Península, “incluso en Baleares en el futuro”.

Para crecer, Reazziona se apoya en Visalia, que es la propietaria de las instalaciones. A ellas se conectan clientes tanto suyos como de Reazziona. Hoy tienen unos 550 “barrios” construidos o en proceso, con 200 ya activos. Para este despliegue Visalia lleva invertidos 50 millones y prevé invertir 50 millones al año en el corto plazo. Pese a las turbulencias vistas en el sector, “tenemos la estabilidad de un grupo sólido detrás”, expone. Sobre la conexión a la red, asegura que no se sufre la saturación, al ser instalaciones de menor tamaño –100 kilovatios nominales–. “Nos especializamos en hacer muchas y pequeñas”.

Al margen de lo solar, el negocio principal es el de suministrar electricidad y gas a particulares, empresas e industria. Reazziona estima lograr la rentabilidad y beneficio neto este año. Emplea a 10 personas de forma directa.●