

Soluciones energéticas

El socio estratégico en la gestión energética de empresas



CONECTA2



CONECTA2

Román Rousaud,
CEO de
Conecta2
Energía

Planta
fotovoltaica
instalada en techo
industrial

Conecta2 Energía fue una de las pioneras en el mercado libre eléctrico en España y su objetivo es ofrecer soluciones energéticas óptimas tanto a nivel económico como medioambiental para empresas

Desde sus inicios, en 2013, Conecta2 se ha diferenciado por no ser “una comercializadora más”. Su propuesta se basa en la transparencia y la cercanía, adaptándose a las nuevas tecnologías y a los retos del mercado energético. Hoy, con ese objetivo cumplido, Román Rousaud, CEO y cofundador de la empresa junto a Josep Pratdesaba, comparte la visión actual y futura de Conecta2, que fue la primera empresa en obtener la licencia para la comercialización libre de energía en España: “Además de suministrar energía, Conecta2 invierte en la instalación de placas solares en los tejados de sus clientes. Este modelo de autoconsumo es una de las mejores formas de ahorrar para empresas con un alto consumo eléctrico”, explica Rousaud. “Pero no solo es ahorro: también significa fidelizar al cliente, ofrecerle energía limpia y producida muy cerca de don-

“Todas las empresas pueden beneficiarse del autoconsumo”

de se consume”. La empresa asume la inversión a través de acuerdos PPA, lo que permite al cliente disfrutar de la energía sin coste inicial. “Es Conecta2 quien asume la totalidad de los costes de instalación”, añade. Como ejemplo de esta capacitación cabe destacar el proyecto de Conecta2 en el desarrollo de uno de los mayores parques solares de autoconsumo de Europa para SEAT. “Se trata de una instalación de 26 megavatios,

una de las más grandes de Europa”, afirma el CEO de Conecta2. “Pero para nosotros, que llevamos trabajando en autoconsumo desde 2017, es una evolución natural”. Este modelo, basado en inversiones propias, se está replicando para garantizar a los clientes un precio estable y un suministro más sostenible.

Cercanía y transparencia

La relación con el cliente es uno de los valores fundamen-

tales de Conecta2. “Lo vivimos como parte de nuestro ADN. No tenemos intermediarios ni *call centers* impersonales”, destaca Rousaud. “El cliente tiene trato directo con nuestro equipo y soporte técnico siempre disponible. Eso nos permite anticiparnos, asesorar mejor y crear una relación de confianza que va más allá de la típica relación cliente-proveedor”, matiza el CEO de la empresa.

La empresa también ha recibido amplios reconocimientos. “Son premios que nos llenan de orgullo, porque reconocen no solo la trayectoria de la empresa, sino el trabajo de todo un equipo comprometido”, señala. “Nos motivan a seguir trabajando con la misma cercanía, seriedad y compromiso con el cliente”.

A pesar de los avances, el desarrollo de proyectos de energías renovables en España no está exento de dificultades. “Las legalizaciones son muy lentas, las subvenciones se retrasan o no llegan, y a menudo las normativas no se adaptan a las necesidades reales”, denuncia Roman Rousaud.

Un ejemplo claro lo vivieron durante un apagón del pasado 28 de abril. “Nuestras plantas solares no pudieron abastecer a las industrias que alimentan, simplemente porque la normativa obliga a depender de la

red eléctrica. Es un sinsentido que frena el avance real de las renovables”, apunta Rousaud. El modelo de Conecta2 tiene aplicación y un gran potencial en diversos sectores: desde grandes industrias hasta medianas empresas, todas pueden beneficiarse del autoconsumo y de una gestión energética más inteligente y sostenible.

Energía limpia y predecible

De cara a la próxima década, Rousaud imagina “un mercado más descentralizado, más sostenible y con precios menos volátiles”. En ese escenario, Conecta2 aspira a ser “un socio estratégico para nuestros clientes, ayudándoles a protegerse de la incertidumbre del mercado y a avanzar hacia una energía más limpia y predecible”.

En este escenario, Conecta2 va a continuar defendiendo sus principios: honestidad, la lealtad y la confianza son valores que definen la cultura empresarial. “El trato directo con el cliente nos obliga a ser transparentes y coherentes”, explica Rousaud. “Eso se transmite también al equipo, que entiende que el compromiso no es solo con la energía, sino con las personas que confían en nosotros”. Los resultados hablan por sí solos: “Hemos conseguido que el 95% de nuestros clientes permanezcan con nosotros más de tres años y un 80,3% más de seis. Estamos muy orgullosos”.

Almacenamiento energético

Conecta2 también está apostando por el almacenamiento energético con baterías. “El almacenamiento nos permite dar un paso más en la gestión inteligente de la energía”, comenta Rousaud. “Gracias a nuestro *software*, podemos anticipar las variaciones del precio diario de la luz y ajustar las cargas y descargas de las baterías para optimizar el consumo”. Para el cliente, esto se traduce en “un mayor ahorro y un control mucho más eficiente de su energía”.

Si hablamos de los objetivos a cinco años vista, la hoja de ruta está clara: “Queremos seguir creciendo de forma sostenible, cuidando a los clientes actuales y ampliando nuestra base con un crecimiento del 20% anual. Para lograrlo, reforzaremos nuestras tres líneas clave: la comercialización de energía, el autoconsumo fotovoltaico y la gestión energética mediante sistemas de almacenamiento con baterías”, concluye Román Rousaud.

MÁS INFORMACIÓN

**Conecta2
Energía**

www.conecta2energia.com