

Secartys

news

Por un futuro sostenible

Nuestro compromiso con la transición energética

La influencia
de la luz
en nuestro
dia a dia

(página 5)

El compromiso de Secartys

Este año 2020 está llamado a ser un punto clave en el cambio del paradigma energético hacia una economía circular protagonizada por la transición energética. Y desde Secartys queremos estar a la altura de las circunstancias.

Por ese motivo, nos hemos reinventado.

Conscientes de que la mejor manera de predicar es con el ejemplo, nos hemos replanteado nuestras líneas estratégicas y de trabajo para que se adapten a las nuevas necesidades y estamos listos para liderar el cambio. El primer ejemplo se representa en este número inaugural de la nueva Secartys News.

Con el objetivo de minimizar nuestro impacto en el medio ambiente, hemos reducido el volumen de envíos y reinventado el formato de la revista para

convertirla en un pliego de ocho páginas impresas en papel 100% reciclado. Este compromiso viene de la mano de la adopción de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) planteados por las Naciones Unidas.

Para los que no los conozcáis, la ONU aprobó en 2015 la Agenda 2030 sobre el Desarrollo Sostenible, en la que se incluyen 17 objetivos de Desarrollo Sostenible destinados a transformar nuestro mundo. En este contexto, desde Secartys hemos querido seleccionar aquellos con los que más identificados nos sentimos y que, durante los próximos números de la revista, os iremos presentando.

Porque nuestro compromiso a la hora de luchar “Por un Futuro Sostenible” es más fuerte que nunca. ■



Unidos bajo un mismo paraguas

Secartys es una Asociación Empresarial que lleva más de cincuenta años trabajando en beneficio de sus asociados. Un lustro de experiencia en el sector empresarial.

Con el apoyo de este background, desde nuestro sector de la Electrónica los socios han propuesto la creación de un sello de calidad destinado a agrupar a todos los miembros de Secartys bajo una única marca. Este

sello servirá como distintivo y, a la vez, será representativo de los valores que defendemos desde la asociación: sostenibilidad, calidad, unión y confianza.

Desde el Grupo de Trabajo creado con el objetivo de desarrollar dicho sello, todavía se está trabajando sobre las bases que lo caracterizarán. A su vez, están por definir los requisitos que las empresas deberán cumplir para poder optar a la obtención del sello.

En Secartys defendemos esta iniciativa como una oportunidad para dar una nueva voz a nuestros socios. Un reconocimiento merecido que les haga destacar frente a la competencia. De esta forma, creemos que el verdadero valor de este sello radicaría en crear confianza ante posibles clientes y socios potenciales.

El futuro de esta iniciativa es todavía incierto, pero desde Secartys defendemos su viabilidad. Lo consideramos una buena oportunidad para agrupar a nuestros socios bajo un mismo paraguas que, al mismo tiempo, pueda convertirse en una bandera de la que se sientan orgullosos. ■

Visitamos el Centro Logístico de Amazon

Por reclamo popular, repetimos. El pasado 21 de enero organizamos la 3ª visita guiada al Centro Logístico de Amazon en Sant Cugat el cual ya han podido visitar más de 50 socios y colaboradores además de varios miembros de nuestro equipo. Una oportunidad genial



para aprender y ver más de cerca todos los procesos que se realizan en las instalaciones, desde la recepción de la mercancía hasta

su almacenamiento, empaquetado y envío. Si te lo perdiste, no desesperes, otra visita caerá pronto. ■

■ AGENDA



Visita el apartado de **EVENTOS** de nuestra página web y marca las fechas que más te gusten en tu calendario ■

■ QUÉ HEMOS HECHO

El Café de Secartys: Latinoamérica

Inauguramos un nuevo año de desayunos temáticos en El Café de Secartys. El miércoles 22 de enero nuestros invitados pudieron desayunar mientras nuestro experto Pablo Vila, socio fundador de VSV, empresa dedicada a la realización de servicios de internacionalización con **oficinas propias en 10 países diferentes y más de 60 antenas comerciales**, daba los pasos a seguir para abrir mercado en la zona: ¿Cuál es el país más atractivo para la gama estrella de la empresa?, el **proceso para identificar y seleccionar** partners comerciales en dichos países, y las características de la zona y de cada país: Colombia, Perú, Chile y Argentina. ■

El camino a seguir para alcanzar la Economía Circular

Adía de hoy la necesidad de llevar a cabo una transición energética que posibilite alcanzar un estado de economía circular ya se ha generalizado. Pero, ¿es realmente posible?

Cuando se menciona la Economía Circular, muchas veces se ve limitada al reciclaje, un error común. Tal y como nos señala Juan Manuel Pérez, Director Técnico de Envirobat, no debemos olvidarnos de un punto muy importante que, por otro lado, le da nombre:

Economía. No podemos obviar el hecho de que para que los nuevos modelos de sostenibilidad funcionen, es necesario que se cumplan unos requisitos económicos igualmente sostenibles.

Por otro lado, para hablar de transición energética y economía circular es imperativo hablar de almacenamiento. Y es que, tal y como nos argumenta Juan Manuel, si queremos independizar la producción energética de fuentes emisoras de CO₂,

la única manera que tenemos de lograrlo es aprovechar al máximo las fuentes de energía renovable que tenemos. El hándicap con el que cuentan las renovables es su intermitencia -el viento no sopla a todas horas, el sol se pone cada día, etc.-, por lo que para dar respuesta a una demanda constante de energía es necesario contar con un sistema de almacenamiento.

Si bien es cierto que el marco regulatorio actual no es tan ambicioso como el de otros países europeos, ha abierto el camino para el cambio, tanto en el mercado como en la mentalidad de la población. Sin embargo, para seguir avanzando, necesitamos el apoyo decidido del sector. Ya sea a nivel usuario potenciando el uso particular del almacenamiento-, como en la creación de un tejido industrial capaz abarcar la creciente demanda y ser el tractor de nuevas tecnologías. Esto implicaría, según el CTO de Envirobat, no sólo apoyar la industria, sino fomentar la investigación y el desarrollo de nuevas tecnologías de almacenamiento que son, en definitiva, el verdadero motor del progreso. ■

■ QUÉ HEMOS ECHO

Nuestra voz en la Feria Genera

El pasado 6 de febrero tuvimos la oportunidad de presentar la visión de AEPIBAL en la jornada "Transformación energética y recursos distribuidos" organizada por el Instituto para la **Diversificación y Ahorro de la Energía** (IDAE), en el marco de la Feria Genera. Aprovechamos la ocasión para presentar la BatteryPlat, una plataforma tecnológica nacida para agrupar a los agentes del sector del almacenamiento con el objetivo de potenciar una visión común y elaborar una agenda estratégica de investigación. ■

■ AGENDA

Asamblea General de AEPIBAL



Se avecinan grandes cambios en AEPIBAL que como socio no puedes perderte. El próximo 17 de marzo celebraremos la Asamblea General Ordinaria y Extraordinaria de AEPIBAL, de forma telemática como método preventivo. La jornada se ha convocado para repasar el ejercicio de 2019, dar la bienvenida a los nuevos socios y elegir al próximo Presidente de la Asociación. Ya puedes inscribirte a través de la web de aepibal.org ■



■ QUÉ HEMOS ECHO



El poder de la luz en el Congreso 'Llum i Emocions'

El poder de la luz, en todas sus vertientes, fue el hilo conductor del evento. Y es que la luz nos ayuda a sentirnos seguros, nos empuja a salir a la calle a pesar de las condiciones climáticas, incluso puede llegar a transportarnos hasta nuestra más tierna infancia. El éxito del congreso, así como la maravillosa acogida por parte de los más de 160 asistentes nos hace mirar hacia el futuro con una sonrisa, a sabiendas que una segunda edición es muy plausible. ■

Le tomamos la temperatura a Nueva York

¿Qué hace que Nueva York siga siendo la capital económica de la que aun es la primera potencia del mundo con un IB de 18.561.934 millones de dólares ?.

Junto con China, Estados Unidos es un gran referente en dos aspectos mayoritarios: la digitalización de la sociedad y la respuesta que las empresas están dando al nuevo este nuevo estilo de vida. María Callís, presidenta del Retail Design Institute, define a la capital de la Costa Este como una ciudad "viva y rápida en respuestas", lo que la convierte en un referente en muchos sectores, especialmente en el del retail.



Si EE.UU es la cuna de la experiencia, Nueva York es su niñera. La ciudad que nos permite tomar el pulso y la temperatura a la fiebre capitalista.

Así pues, Nueva York debería convertirse en un destino obligado para todas aquellas empresas que deseen establecer sus objetivos a corto y medio plazo contando con un necesario paradigma global. Tal y como nos comenta María Callís, "si no viajas, estudiando y concluyendo sobre lo que has aprendido, es imposible que tengas una visión completa del mercado en el que compites". Es decir que, para poder competir en los mercados locales, es necesario conocer la

circunstancia global. Tomarle el pulso al mundo.

Esta reflexión se aplica también a la iluminación y su influencia en el sector del retail. "Si en algún lado podemos ver el modo en que se utiliza la luz para crear experiencias de compra es en esta apasionante ciudad", afirma la presidenta del Retail Design Institute refiriéndose a Nueva York. Y es que una visita a la primera ciudad que se convirtió en sí misma en un anuncio es una oportunidad para aprender más sobre el poder de la luz: el modo en que juega un papel positivo en una experiencia de compra, y como puede, en lugar de crearla, destruirla. ■

La importancia del corazón del cliente en el Retail Loves Hotels

El Espacio Simon 100 fue el anfitrión de la segunda edición del Retail Loves Hotels en la que la relación entre el sector del retail y el de la hotelería fue protagonista.

Todos los ponentes expusieron su punto de vista diferenciado, pero todos compartieron un elemento común: la hotelería está viviendo un cambio de paradigma en el que el sector se acerca cada vez más al retail por necesidad de alcanzar la plena satisfacción del cliente. Y es que, tal y como nos describió María Callís, presidenta del Retail Design Institute, el sector del retail cuenta con muchos aspectos de los que la hotelería se puede -y debe- beneficiar.

El cuadro de ponencias se inició con la inestimable intervención de Domènec Biosca, que dominó la platea dejando un mensaje muy claro entre todos los asistentes: lo más importante es el corazón de los clientes. En este contexto, nos introdujo una lista de diez cambios mentales que el sector debe experimentar para asegurarse.



De estos, cabe destacar el hecho de que "la gente no quiere comprar", en palabras del propio Biosca, "la gente quiere ser feliz, y ser feliz significa poder escoger".

Así, María Callís, en su intervención definió el retail como la disciplina que más y mejor ha trabajado la comunicación entre el cliente y la marca. Es por este motivo que el sector de la hotelería, en busca de ofrecer una experiencia más completa y holística a sus clientes, se está acercando cada vez más al retail.

La jornada se completó con las intervenciones de otros expertos en el sector del retail y el lighting design, como pueden ser Marius Sala y Natali Canas del Pozo -branding-, Marco Morillas -digitalización-, Daniel Isern -materialidad- y Gisela Steiger -lighting design-. ■

AGENDA

Viaje Inspiracional a NY del 18 al 22 de mayo

Proponemos a nuestros socios una misión de carácter inspiracional a Nueva York. Visitaremos las empresas más relevantes del ecosistema de la Gran Manzana como instrumento para dibujar nuevas estrategias de negocio. No pierdas la oportunidad de descubrir de qué manera se conectan las empresas de iluminación con las de otros sectores en la capital económica de EUA. Podrás encontrar toda la información del viaje en clusterdeiluminacion.org ■





La domótica y los edificios inteligentes en el punto de mira

En los últimos años, tanto las tecnologías domóticas como las inmóticas han experimentado una evolución considerable. Los sistemas de automatización y control son cada vez más fáciles de instalar, pueden realizar más funciones y son más fáciles de utilizar.

En definitiva, son cada vez más atractivas para el usuario final.

Esta evolución ha permitido, y potenciará, los conceptos de hogares y edificios inteligentes. Y, al mismo tiempo, ha aumentado la competitividad del sector.

Por ese motivo, desde DOMOTYS se ha elaborado un estudio del sector que cuenta con un objetivo múltiple, pero siempre en vista del beneficio del socio. Por un lado, analizará cuantitativamente la facturación anual de las empresas del sector en 2018 y las comparará con las de años anteriores. De esta forma, podremos visualizar cuál ha sido y está siendo la evolución del mercado.

Por otro lado, pretendemos ofrecer un análisis de las tendencias en el mercado de la domótica y la inmótica. Así, podremos identificar las oportunidades a corto, medio y largo plazo en el sector, que pondremos a disposición de nuestros socios.

Con este estudio de mercado, a su vez, pretendemos dar apoyo a las empresas asociadas, para que así puedan sortear las dificultades con las que hasta ahora se han encontrado a la hora de convertirse en tractoras del sector.

La irrupción en el mercado de las tecnologías inteligentes de grandes compañías internacionales como Google o Amazon ha sido recibida con opiniones dispares entre las empresas del sector. Así, este estudio puede aportar un poco de luz sobre el debate abierto y, en definitiva, ayudar a las empresas a elegir su rol dentro de la situación en la que nos encontramos.

El estudio de mercado de las tecnologías domóticas y de los edificios inteligentes verá la luz este marzo y os invitamos a todos a poneros en contacto con nosotros para conocer los resultados. ■

Grupo de trabajo sobre Smart Cities

El pasado 28 de enero inauguramos el grupo de trabajo sobre Smart Cities. En esta primera reunión, liderada por Sergio Hernández de la empresa Siemens y presidente del Cluster, definimos los retos y oportunidades que representan las Smart Cities para las empresas e identificamos junto a nuestros socios la ruta y las acciones a llevar a cabo durante este nuevo año. ■

La evolución de la industria: El retail 4.0

En el sector retail, debido a la urgencia del sector por adaptarse a la tecnología y ofrecer experiencias personalizadas y coherentes a los actuales hábitos de compra de sus consumidores, hace que tenga que adaptarse y sobrevivir en un mercado cada vez más competitivo.

Los retailers deben innovar rápidamente al ritmo de los cambios en el mercado. La industria evolucionó de multicanal a omnichannel. El objetivo es crear una experiencia de compra personalizada y fácil para los consumidores en el canal de compra de cada marca.

La marca tiene que ser capaz de crear una experiencia única y original que sepa extenderse a través de todos los canales de las tiendas físicas, a las redes sociales, al comercio electrónico y otros.

Asegurar la variedad de productos en cada tienda. Ya sea online u offline, el punto de venta tiene que ofrecer las mismas opciones de productos para satisfacer plenamente las necesidades de los consumi-

dores independientemente de qué canal interactúan los consumidores.

Mejorar digitalmente la experiencia de compra. Tiene que innovarse desde el punto de vista de la creatividad y, sobre todo, en términos de funcionalidad. Los clientes siempre están esperando el acceso más fácil a los productos y contenidos ofrecidos por el retailer. Cuando los clientes proporcionan datos, esperan una oferta más personalizada.

Durante el 25 y 26 de marzo, tendrá lugar la 3ª edición del Smart Technology Forum y durante el evento, se tratarán temas sobre el "Retail 4.0" desde diferentes puntos de vista, con la participación de representantes de marcas y minoristas, además de promotores, fabricantes, integradores, administración pública y otras asociaciones. Durante el primer día se expondrán soluciones reales para dar respuesta a este nuevo contexto. Y el segundo día estará destinado al propio sector Retail para que exponga cuáles son sus necesidades a corto, medio, y largo plazo. ■



AGENDA

Ya puedes consultar los próximos EVENTOS que hemos organizado desde el Clúster de las Tecnologías Inteligentes.

El auge de la tercera ola

Con la normalización de la carrera contra el cambio climático y la necesidad de alcanzar la transición energética se ha alzado entre todos los agentes del sector energético el concepto prosumidor. Pero ¿sabemos realmente qué significa? Gracias a Alessia Borge -Country Manager de Prosume Energy- Podemos ofrecer una respuesta concreta.

La palabra "prosumidor" es un acrónimo formado por la fusión de "productor" y "consumidor". Así, en el caso de la energía, es aquella persona que a la vez produce y consume energía. Sin embargo, se trata de un concepto mucho más antiguo de lo que muchos creen. Tal y como nos señala Alessia, el término apareció por primera vez en 1980, de la mano del escritor futurista Alvin Toffler. En su libro La tercera ola, definió prosumir



como la distinción difusa entre producción y consumo en el mercado.

En este aspecto, la figura del prosumidor está llamada a convertirse en una de las claves principales para la descentralización de la producción energética.

Las redes energéticas descentralizadas y las fuentes de energía distribuida son una estación fundamental en el camino hacia la transición energética. De la misma forma que son necesarias para una gestión más eficiente de las infraestructuras y de la producción de energía.

Las proyecciones estiman que la cifra de prosumidores en 2030 llegará a 8,6 millones. Cada uno de estos agentes activos en la producción energética podría reducir aproximadamente un 4% de su desperdicio energético mediante la aplicación de tecnologías inteligentes. Se trata de cifras realmente esperanzadoras para el futuro de nuestro planeta, que requerirá de una infraestructura pública que favorezca su crecimiento.

Nuestros compañeros de Prosume Energy se ven a sí mismos como una herramienta que contribuye a este cambio necesario para la viabilidad de nuestro futuro, y nosotros queremos acompañarles. ■

■ QUÉ HEMOS HECHO

Arranca el Proyecto Europeo CUBER

El pasado mes de enero hicimos las maletas y nos fuimos hasta Bruselas para asistir al evento inaugural del Proyecto Europeo CUBER. Los días 20 y 21 de enero nos reunimos con todos los partners que participarán en el proyecto financiado por el Programa Horizon 2020 de la Comisión Europea.

El proyecto CUBER nace con la finalidad de dar voz y validación a la tecnología RFB –la batería de flujo redox de cobre [CuRFB]-, que es capaz de cubrir una amplia gama de aplicaciones en el mercado. Su diseño simple, modular y escalable la convierten en una tecnología de lo más atractiva en términos de innovación.

En una primera fase, se diseñará un proyecto piloto de CuRFB de 5kWDC para su integración en los segmentos de mercado de ciudades inteligentes y de autoconsumo residencial. Posteriormente, la planificación de nuevos desarrollos permitirá su aplicación a mayor escala. Será posible tanto como sistema de energía de apoyo en zonas aisladas (por ejemplo, la minería del cobre) como para la gestión de la energía y el equilibrio de la red en la producción de energía renovable.

Nuestro papel como media partners se centrará en el apoyo en la difusión y comunicación de los resultados del proyecto, mientras que las empresas socias participantes, Nvision y Endef tendrán un papel muy relevante en la investigación y en la implementación de un piloto en tierras españolas. ■

QUÉ HEMOS HECHO



Jornada de Transición Energética y Nuevos Modelos de Negocio

El pasado 5 de febrero, en el inmejorable contexto de la Feria Genera y junto a nuestros compañeros de AEPIBAL, organizamos una jornada dedicada a explorar nuevos modelos de negocio surgidos en este nuevo marco energético. El evento, al que acudieron más de 50 asistentes, fue presentado por Daniel Alemán, vicepresidente de Solartys y miembro de la Junta Directiva de AEPIBAL. Y contó con la participación de entidades referentes en el sector como Eurecat, BeePlanet Factory, Alfipack, Prosume, Recyclia y Soltec. ■

■ AGENDA

Te invitamos a la Effie Solar del 10 al 12 de marzo

Ya puedes registrarte para participar en la Effie Solar 2020, la primera feria del sector 100% digital. Queremos ofrecerte la posibilidad de ponerte al día en los últimos avances para la eficiencia, y de la oferta a nivel energético de forma totalmente gratuita. Durante dos días, sin necesidad de desplazarse y sin límites geográficos, podrás ponerte en contacto con numerosas entidades e informarse de los productos y servicios más novedosos. Ya puedes registrarte de forma gratuita a través de la web solartys.org ■

Para este primer número de la nueva Secartys News hemos elegido la transición energética como tema principal de la publicación, ya que ha llegado el momento de hablar sin tapujos y trabajar de forma activa para conseguirla. Con esta idea en mente, hemos querido contar con la opinión de dos expertos en el tema: Isabel Guedea, CEO de Endef; y Joan Groizard, Director General del IDAE.



Isabel Guedea

CEO de Endef

1. De todos los aspectos y variables a tener en cuenta cuando se habla de transición energética, ¿cuál crees que es la clave, el punto más determinante, para poder llevarla a cabo? ¿Por qué?

Creo que un punto clave es la información a las personas que en base a esa información seamos capaces de evaluar el impacto que están teniendo nuestras decisiones como consumidores de energía y tomemos esos impactos como criterio a la hora de consumir. A mí me gusta hablar de una Transición Energética Democrática, que consiste en un cambio de modelo energético en manos de las personas. Se trata de impulsar una descentralización continua de los sistemas energéticos a través de la eficiencia energética y las energías renovables para conseguir un empoderamiento local y ciudadano. Ya que aunque la tecnología necesaria para llevar a cabo la transición exista ya serán factores sociales, políticos e institucionales los que harán que dicha transición se llegue o no a dar.

2. ¿Qué papel crees que juega el autoconsumo en la descentralización de la producción energética?

Es clave. Importa quién genera la energía.

La energía es necesaria para vivir en nuestras casas, trabajos, desplazarnos y cómo se genera importa, y quién la distribuya y quién la venda importa... por eso, aunque las energías renovables aumenten en el mix energético de nuestro país y en otros países, el mix energético no puede cambiar a costa de grandes plantas de generación. Se necesita un cambio, y ese cambio viene de la mano del autoconsumo, de empoderar a las personas, de generar su propia energía, de conocer la energía. Solo de esta manera las personas conseguirán una transición energética real.

3. Teniendo en cuenta el marco regulatorio actual, ¿qué cambios crees que son más necesarios y urgentes de cara a encaminarnos hacia la transición energética?

Tener un marco regulatorio estable es fundamental para fomentar las inversiones en estas tecnologías. Por otro lado, reducir las trabas administrativas para las instalaciones pequeñas y permitir que las personas puedan verter la energía generada recibiendo remuneración o compartir con sus vecinos y vecinas la energía, que las administraciones y

grandes empresas eléctricas dejen que existan PROSUMIDORES reales.

4. ¿Qué papel crees que deberían tener los organismos públicos y el gobierno en el impulso de la transición energética?

Como he dicho anteriormente: marco regulatorio estable. Ser ejemplo fomentando autoconsumo en sus propios edificios y reducir las trabas administrativas

5. Con la realidad y las circunstancias que nos rodean, ¿Cuál crees que será la situación energética de España y Europa a diez años vista?

Creo que el autoconsumo es imparable en Europa es una realidad, y la existencia de los prosumidores permitirá un salto hacia las redes inteligentes, almacenamiento y gestión inteligente de la energía. En el caso de España, que hemos entrado más tarde que el resto, todavía tenemos mucho camino que recorrer en esta primera fase para que el autoconsumo sea una realidad al igual que el prosumidor. ■



Joan Groizard

Director General del IDAE

1. De todos los aspectos y variables a tener en cuenta cuando se habla de transición energética, ¿cuál crees que es la clave, el punto más determinante, para poder llevarla a cabo? ¿Por qué?

Hablamos de un cambio de modelo de desarrollo como país, que implica pasar de una sociedad sumamente dependiente de los combustibles fósiles a una sociedad descarbonizada no más tarde de 2050. Precisamente porque toda nuestra sociedad y la economía se mueven con la energía, la clave está en ser capaces de generar un proceso de transición energética verdaderamente transversal. No se trata solo de adecuar la regulación en el ámbito puramente energético, sino también de que el resto de sectores aprovechen las oportunidades de la transición energética. Conseguir que todos los sectores empresariales, todos los ámbitos de la administración y, en definitiva, el conjunto de la sociedad, vea el papel que puede jugar en la transición energética, es el gran reto.

2. ¿Qué papel crees que juega el autoconsumo en la descentralización de la producción energética?

El autoconsumo juega un papel fundamental en la generación distribuida, siendo uno de los principales pilares del nuevo modelo energético y una de las cuestiones en que más hemos podido profundizar en el último año.

Las instalaciones de autoconsumo generan energía allí donde hay demanda, y por tanto está asociada a la misma, lo que implica necesariamente la descentralización de la producción. Igualmente el autoconsumo juega un papel fundamental en el empoderamiento del consumidor, permitiéndole participar de forma activa en la elección de sus fuentes de energía, en la gestión de su demanda, y en definitiva en ser pieza clave en la transición energética.

3. Teniendo en cuenta el marco regulatorio actual, ¿qué cambios crees que son más necesarios y urgentes de cara a encaminarnos hacia la transición energética?

La Ley de cambio climático y transición energética es uno de los paquetes normativos más importantes, que se presentará a las Cortes dentro de los primeros 100 días de gobierno. Nos permite dar un marco legal al planteamiento estratégico de energía y clima desarrollado en esta última etapa, y el objetivo es intentar concertar un amplio consenso parlamentario que demuestre que el compromiso contra la crisis climática no es solo de gobierno, sino de país. Como medidas específicas urgentes, están también la realización de unas subastas que se ajusten a las mejores prácticas internacionales y sean capaces de trasladar a los ciudadanos el

menor coste que ya suponen algunas de las tecnologías de generación eléctrica renovable, así como asegurar que los permisos de acceso y conexión a la red eléctrica corresponden a proyectos reales y no a otros intereses espurios.

4. ¿Qué papel crees que deberían tener los organismos públicos y el gobierno en el impulso de la transición energética?

La Vicepresidenta Ribera lo explicaba muy bien: todos los actores, todos los sectores, deben contribuir a la transición energética, pero es el Gobierno quien tiene la capacidad de desarrollar el marco normativo y orientar el conjunto de las actuaciones para que lleguen a buen puerto. Por otra parte, el IDAE, como organismo para la ejecución de la política energética, tiene un papel central tanto en interlocución con los distintos sectores para identificar las necesidades y retos que vayan surgiendo en el proceso de transición, como en demostrar nuevas tecnologías o nuevos planteamientos para que éstos puedan despegar en España. Ahora nos toca recuperar ese papel de inversor, de impulsor, en áreas que están a la vanguardia en transición energética: desde participación ciudadana en el ámbito energético, a nuevos modelos de gestión de la demanda, o el impulso de distintas tecnologías de almacenamiento para integrar de forma efectiva el enorme desarrollo renovable que se espera. ■