



SOLAR FOTOVOLTAICA

Los protagonistas del autoconsumo

Cuando navegas por su página web te llaman la atención expresiones como “experiencia y exigencia”, “honestidad y compromiso”, “innovación”, “búsqueda de la perfección”. También te sorprende gratamente un contexto gráfico limpio y elegante, muy cuidado. Pareciera que estuvieses explorando la página de una compañía alemana de tecnología, tanto por los conceptos que maneja como por la importancia de las formas. Pero no. Porque hablamos de Frutas Bruñó, una empresa de Castellón.

ER

Una empresa fundada en 1970 que está hoy en manos de la segunda generación: Javier y José Manuel Bruñó, que han heredado y amplificado la estrategia de los fundadores, es decir, la obsesión por la calidad, por producir la mejor fruta de su categoría, en cada una de las cuatro que producen: naranjas, clementinas, melones y sandías.

Cuando visitas su página web, encuentras –por ejemplo, en el caso del melón– un sorprendente discurso acerca de cómo lograr una calidad excepcional, buscando la varie-

dad perfecta y haciendo la selección de las piezas manualmente. Con el resto de las frutas que producen, el discurso por la mejora y la producción de la variedad perfecta en textura, sabor, grado de azúcar y duración, es el mismo. Algo sorprendente para quienes

piensen que éste es un mercado de graneles. Distribuyen sus productos en media España y en más de media docena de países, y han acuñado el distintivo de Melón Etiqueta Oro, para su melón piel de sapo, que es realmente insuperable.



Tras varios años esperando una legislación favorecedora y estable, han dotado a su nave de Alcalá de Chivert, en Castellón, de una solución de autoconsumo fotovoltaico de vanguardia: 100 kW con módulos de doble vidrio Solarwatt Vision 60M Style.

Hemos hablado con Javier Bruñó, director general de la empresa. Recuerda que han pasado más de ocho años desde que comenzaron a darle vueltas a la conveniencia de instalar en la nave paneles solares que ayudasen a reducir la factura eléctrica y el impacto am-



biental que corresponde al consumo eléctrico que tienen. “Ten en cuenta que nosotros vivimos del sol, del medio ambiente, y queríamos corresponder con la naturaleza con nuestro grano de arena. Evitando el impacto que podamos evitar si sustituimos las fuentes convencionales por fuentes renovables”.

La decisión se ha demorado tanto tiempo “porque hace ocho años los precios de las instalaciones fotovoltaicas no eran los de hoy, ni mucho menos. Además, el panorama normativo tampoco estaba muy claro. Por si fuera poco, estábamos en el corazón de la gran crisis, mal momento para inversiones importantes si todo son dudas”. En todo este tiempo han buscado lo que denominan “información solvente. Por un lado información de calidad, pero también, la solvencia que percibes en quien te la da. Este es un asunto muy técnico y nosotros buscábamos comprender muy al detalle lo que íbamos a comprar”. Javier Bruño recuerda que “la mayoría de las empresas a las que llamamos, nos daban una información comercial muy superficial. Básicamente nos daban argumentos para que les comprásemos, pero no respondían a nuestros interrogantes técnicos”.

■ Información y confianza

Hasta que dieron con ImplicaT, una empresa instaladora que les ha proporcionado toda la información detallada y, además, la confianza de que se trata de gente solvente en quien se puede confiar, como así ha sido”. Entre las claves que les llevó a decidirse, “nos quedó muy claro que nosotros no estamos comprando unos paneles de mayor o menor calidad, lo que estamos comprando es lo que esos paneles van a producir en los próximos 30 años.

La instalación de la cubierta de Frutas Bruño está formada por 356 módulos de doble vidrio Solarwatt Vision 60M Style, que suman una potencia de 100 kW.

Lo más importante es tener la tranquilidad y la seguridad de que las empresas que me lo han instalado y los fabricantes responderán a su compromiso. Y por eso merece la pena pagar un poco más. La calidad siempre cuesta algo más, y a la larga sale mucho más barato porque nos va a dar más producción. Con garantías solventes y fiables”.

Los hermanos Bruño han elegido módulos de doble vidrio de Solarwatt, con una calidad que no es frecuente encontrar en cubiertas industriales en España. “Precisamente por la garantía que ningún otro fabricante nos daba: 30 años, tanto para la integridad de los módulos como su potencia, que sólo se reducirá en un 13% en ese periodo –explica Javier Bruño–. Mucha gente nos decía «¿para qué quieres 30 años? ¿dónde estarás dentro de 30 años?». Efectivamente yo no sé donde estaremos dentro de 30 años, pero si mi padre y mi tío hubieran pensado lo mismo, hoy Frutas Bruño no existiría como tal. Seríamos un productor más de graneles para la distribución. En una empresa como la nuestra, es inevitable tener un cierto sentido de trascendencia en las decisiones que tomas. No puedes renunciar a pensar que tu empresa va a llegar a otra generación y en ese momento tiene que ser mejor de lo que hoy es. Ese es el legado y el contrato no escrito con esa siguiente generación”.

Los Bruño creen que la principal dificultad para quien quiera incorporar a su negocio

una solución de autoconsumo fotovoltaico “es, sin ninguna duda, la falta de información. La gran dificultad de encontrar a alguien que sepa de esto y te informe con honestidad y solvencia. Vemos que hay mucha confusión y contradicciones que esperamos que vayan desapareciendo”.

■ Un sector sensible

También hemos querido saber si esto del autoconsumo que se les ha pasado a los hermanos Bruño por la cabeza es una excepción en su sector o, por el contrario, hay sensibilidad hacia los problemas de la sostenibilidad energética. “Me consta que sí –apunta Javier Bruño– y que hay otros empresarios como nosotros que se están moviendo en este sentido. Lo que no ha habido es ninguna actuación sectorial. Se han intentado llevar estas soluciones al sector a través del Comité de Gestión de Cítricos de Valencia, pero sin éxito. Yo creo que en este momento sería muy beneficioso el impulso institucional que animara al sector promoviendo soluciones asociadas. Es paradójico pero el sector cítrico no es relevante para la Comunidad Valenciana”.

Y mientras llega ese impulso institucional, son los propios Bruño los que se permiti-



Desde la izquierda, Ernesto Macías, director general de Solarwatt España, Javier Bruñó, director general de Frutas Bruñó, y Sergio Martínez-Escudero, director general de ImplicaT.



ten un consejo. “Nosotros estamos encantados de lo que hemos hecho. En primer lugar, es una solución económicamente óptima. Además, funcionalmente es muy eficaz. Cubriremos un porcentaje muy alto de nuestro consumo. No es una cosa anecdótica. Y, por último, aunque no lo último, nos satisface sentir que, reduciendo nuestros consumos de la red, estamos evitando la emisión de gases a la atmósfera y la generación de residuos nucleares. Aquí estamos convencidos de que esto es el futuro, pero en un plazo inmediato, y no queríamos esperar más”.

“En resumen, les recomendaríamos que lo hagan, que se informen muy bien, que identifiquen una ingeniería seria y que sepa, y les hagan un anteproyecto, que lo discutan y miren hasta disipar todas sus dudas y que contraten materiales de la máxima calidad. Deberían ser instalaciones para toda la vida”, concluye Javier Bruñó.

■ La buena reputación

Ernesto Macías, director general de Solarwatt España, dice que que “eso de que ‘el mundo es un pañuelo’ es una realidad con la que te

topas con frecuencia”. La primera instalación de autoconsumo que hizo Solarwatt con módulos de doble vidrio en España fue en Zaragoza, en 2017. Una instalación de 100 kW para suministrar energía a una gran nave de almacenamiento y tratamiento de patatas de la firma Patatas Gómez. “Ángel Hurtado, ingeniero de la firma Solarfam, que es el representante de Solarwatt en Navarra, nos contó que el dueño de Patatas Gómez, había contado lo satisfecho que estaba con el rendimiento de su instalación a los dueños de Bruñó y también recomendó a Ángel que se pusiera en contacto con Bruñó. Lo hizo. Pero ya los hermanos Martínez-Escudero, responsables de la empresa instaladora ImplicaT, que llevaban largo tiempo en conversaciones con la empresa, habían cerrado el trato con Bruñó”. Ese viejo aforismo de que la mejor propaganda es hacer las cosas bien, tuvo este feliz resultado para Solarwatt que llevó a cabo en Bruñó otra instalación de 100 kW. “Esperemos que continúe la reacción en cadena de la buena reputación”, comenta Macías.

Además de los hermanos Bruñó, el otro protagonista de esta historia es el módulo de Solarwatt Vision 60M Style 280 kWp, con 30 años de garantía, “la mayor del mundo, que significa que vencido ese plazo el módulo seguirá estando físicamente íntegro (si se deteriora antes se reemplaza en garantía) y conservará al menos el 87% de su potencia nominal al inicio”.

■ Más información:

- www.solarwatt.es
- www.implica-t.com
- www.frutasbruno.com