

# INER SMART REVOLUCIONA EL AUTOCONSUMO INDUSTRIAL CON UN MODELO DE TRANSPARENCIA TOTAL SIN MIEDO A COMPARATIVAS

**Álvaro Carrilero, Director Ejecutivo de la instaladora de autoconsumo solar, habla de la actualidad del sector, su modelo de negocio y de por qué la transparencia en el proceso ha sido clave en su crecimiento.**

**Iner Smart Solar, una empresa fundada en 2019 dentro del grupo Iner Energía, que en apenas cuatro años se ha consolidado como referente nacional en el ámbito del autoconsumo industrial.**



**L**ejos de convertirse en un negocio satélite del grupo Iner Energía, Iner Smart Solar cuenta con su propia sede, diseñada para fomentar la creatividad de su equipo multidisciplinar formado por profesionales del sector de las telecomunicaciones, industriales, eléctricos, forestales, también ingenieros de caminos y hasta docentes. Cuatro años después de su fundación, Iner Smart Solar mantiene sus principios, los que la han llevado al éxito: la claridad, la transparencia y la tecnología al servicio del cliente para mejorar su experiencia. Hoy charlamos con el director ejecutivo, Álvaro Carrilero.

**"Hemos desarrollado un simulador y una plataforma que hacen tangible la transparencia del proceso, dando el control al cliente"**

**Tratáis de romper la opacidad del sector, ¿Cómo lo hacéis?**

Nos hemos encontrado demasiadas empresas hartas de propuestas que les generaban desconfianza, por eso nuestro modelo se tenía que basar en transparencia y calidad total, poniéndonos en el centro sin miedo a comparaciones y asumiendo internamente todas las fases del proyecto.

El primer paso fue no ocultar los precios, y para eso desarrollamos para nuestra web un potente pero sencillo simulador que permite a los usuarios calcular en solo 2 minutos la instalación, rentabilidad e inversión óptima adaptada a su negocio.

Pero no queríamos quedarnos ahí, y hemos diseñado nuestra Plataforma Solare para que nuestros clientes tengan acceso a tiempo real de la progresión del proyecto, documentación y asistencia durante toda la vida de la instalación. Es algo único que hace muy tangible nuestro modelo de transparencia.

**Hablemos de actualidad, ¿cómo puede afectar el tope al precio del gas?**

Estimamos que estabilizará el precio de la luz en 160€/MWh, ¡cuatro veces por encima

que hace un año! El pool se quedará en 120 €, pero tenemos que compensar otros 40€ por el sobrecooste del gas en el mercado internacional, necesario para cubrir la demanda eléctrica. Con este precio, el autoconsumo se amortiza en menos de tres años, es básico para la competitividad de las empresas y necesario para independizarnos de combustibles que no producimos.

**¿Qué nos puedes decir de las subvenciones al autoconsumo?**

El paquete de subvenciones programado es espectacular, hasta 1.320 M€ para cubrir hasta el 45% de la inversión de cada solicitante. Nosotros tenemos un equipo plenamente dedicado a gestionarlas rápidamente para que nuestros clientes sean los primeros en beneficiarse del impulso que se está dando a nivel europeo.

**Ofrecéis un producto diferenciador respecto a otras energéticas, pero, ¿qué lo hace tan atractivo?**

El primer paso es explicar bien todo el proceso y buscar el tamaño que maximice la rentabilidad. A partir de ahí, damos dos opciones: un proyecto Llave en Mano en el que somos capaces de conceder financiación en menos de 48 horas; y un sistema de Pago Por Uso.

**"El paquete de subvenciones cubre hasta el 45% de la inversión de cada solicitante y tenemos un equipo plenamente dedicado a gestionarlas para nuestros clientes"**

**"Damos dos opciones: un proyecto Llave en Mano en el que podemos conceder financiación en menos de 48 horas; y un sistema de Pago Por Uso en el que asumimos el 100% de la inversión para ahorrar desde el primer día"**

En el Pago Por Uso, nosotros realizamos la inversión y somos temporalmente propietarios de la planta de 10 a 15 años. Pasado este



tiempo, la propiedad pasará a nuestro cliente sin haber invertido nada. Desde el primer día consumirá la energía producida a un precio cercano al 50% del de la red y, además, tendrá una Opción de Compra con precio decreciente para que la pueda adquirir antes de finalizar el contrato, lo que es fabuloso para negocios que necesitan centrar las inversiones en su actividad principal.

Ambos modelos los hemos unido a nuestra propia red inteligente de telemedida que nos permite suministrar virtualmente los excedentes a otros consumidores, consiguiendo que la remuneración sea muy superior al modelo de otras empresas. Esta "batería virtual" es nuestra verdadera revolución.

**Y además de este producto tan rompedor, ¿qué es lo que os ha hecho crecer tan rápido?**

Ha sido muy natural. Pertenecer a un grupo solvente con ADN de dar el mejor servicio nos aportó mucha credibilidad. Rápidamente observamos la saturación en nuestro sector que generaba cierto rechazo, por lo que nuestro mensaje tenía que ser mucho más transparente.

Esto lo teníamos que reforzar con agilidad, por lo que abrimos nuestros almacenes e incorporamos a montadores propios que además nos aportaron la calidad que buscábamos.

Organizativamente, desde la oficina de Albacete, damos cobertura a la zona centro y Levante, que junto a nuestra oficina en el País Vasco y la delegación de Andalucía nos permite acceder a cualquier punto de España. También contamos con asesores energéticos que se sienten cómodos con nuestra filosofía, y basan su trabajo en mantener buena reputación con sus clientes locales.

Por otro lado, el 40% de las nuevas instalaciones vienen de recomendaciones de clientes, esta es nuestra ratio más importante para medir el grado de satisfacción y calidad de nuestro trabajo y la aumentamos año tras año.

**Cuatro años después, ¿cómo ves el futuro de la compañía?**

No nos ponemos límites. Paso a paso hemos construido cientos de instalaciones que nos han convertido en líderes de Castilla la Mancha y consolidado a nivel nacional.

Nuestro objetivo es conseguir que miles de tejados produzcan su propia energía, y promover a través de nuestra Plataforma una economía colaborativa que cubra hora a hora el 100% de las necesidades energéticas de toda la comunidad Iner.