

MENAPY INNOVA CON SU MODELO DE ENERGÍA SOLAR FOTOVOLTAICA COMO SERVICIO

Menapy es una compañía especializada en ofrecer soluciones de energía solar fotovoltaica comercializada como servicio que opera en España desde el año 2019.

La empresa nació en Bélgica en 2017 de la mano de un grupo de veteranos profesionales en el mundo de la energía fotovoltaica y del autoconsumo solar. De hecho, su Director General, Tom Pollyn, estructuró y fundó Menapy después de estar trabajando en el desarrollo de plantas fotovoltaicas y estructuración de PPAs de autoconsumo industrial durante más de 10 años.

UN MODELO DIFERENTE

Ángel Verdú, Director General de la empresa en Iberia, explica que la propuesta de Menapy se centra en “ofrecer a nuestros clientes industriales y comerciales energía solar fotovoltaica como servicio, sin necesidad de inversión ni de asunción de riesgo alguno por su parte. De este modo logramos unos muy necesarios ahorros dada la situación actual, mediante contratos PPA de compra-venta de energía, donde vendemos la energía producida por las placas, que van de los 5 a los 30 años. Acabados los contratos, los clientes pasan a ser los propietarios de las instalaciones sin coste alguno. Con un interés común enfocado a la calidad, durabilidad y rentabilidad, nuestros clientes pueden estar seguros de que reciben un servicio excelente, incluida garantía de rendimiento, y una planta de primer orden al acabar el contrato”.

Desde que iniciara su andadura, Menapy dispone ya de una cartera de más de 80MW de proyectos de autoconsumo entre operación y desarrollo entre cubiertas, terrenos y parkings solares en cinco países. “Desde Bélgica y nuestras subsidiarias en España, Francia e Italia, estamos en contacto con nuestros socios a escala mundial, ya que acudimos allá donde nuestros clientes quieran que vayamos. Un ejemplo de ello es un proyecto encargado por uno de nuestros clientes en su planta de Costa de Marfil”, sostiene Verdú. En efecto, la compañía tiene presencia directa en esos cuatro países, donde po-

La compañía propone un modelo de energía solar fotovoltaica que permite al consumidor acceder a las renovables sin necesidad de inversión



see equipo propio tanto comercial como técnico, “que se complementa, en el marco de nuestra actividad de desarrollo e inversión de impacto, con el apoyo de una extensa red de partners a nivel global que nos ofrecen servicios de primer nivel dentro del sector”, añade el responsable de Menapy Iberia.

UNA PROPUESTA CON VENTAJAS

Menapy orienta sus servicios a empresas multinacionales tanto del sector industrial como del comercial y de servicios, pero también trabaja para compañías de alcance nacional. “A todos ellos les ofrecemos Solar como Servicio para que disfruten de la energía del sol sin necesidad de inversión. De este modo se externalizan los riesgos asociados a un proyecto fotovoltaico y se logran ahorros desde el primer día”, afirman desde la empresa.

Al invertir en activos que son propiedad de Menapy por un periodo de tiempo importante, sus intereses están plenamente alineados con los de sus clientes,

garantizando así un trato win-win para ellos capaz de aportar ahorro económico, calidad, transparencia y honestidad.

“Nuestro factor diferenciador es una enorme flexibilidad, tanto a nivel comercial como legal. También proporcionamos acceso a capital, con el aval de quince años de know how desarrollando proyectos de autoconsumo industrial, una garantía de calidad y la experiencia con los mayores proyectos de autoconsumo financiados por un tercero en los mercados donde operamos, como por ejemplo el mayor proyecto de autoconsumo de Italia, o el más grande también financiado por terceros en España en la actualidad”, cuenta Ángel Verdú.



Ángel Verdú, Director General de la empresa en Iberia

INNOVACIÓN CONSTANTE

La innovación forma parte de la identidad de Menapy. Tanto que Ángel Verdú no duda en afirmar

que es “imprescindible si queremos poder transitar hacia un modelo libre de emisiones de CO2 e independiente de la inestabilidad creciente ligada a los combustibles fósiles a la velocidad que necesitamos para no alterar demasiado el clima y

que nuestro planeta siga siendo habitable para nuestros hijos y nietos”.

En este sentido, desde la compañía se contempla la necesidad que tiene el sector de innovar en diferentes frentes. El primero es el normativo, ya que el autoconsumo no puede desplegar su potencial debido a las trabas normativas al acceso a la red eléctrica. Corregirlo permitiría una optimización del tamaño de los proyectos y que éstos aportasen la energía excedentaria al sistema. El segundo punto, cuenta Verdú, es el ámbito financiero: “hay que entender de una vez por todas que los activos renovables son más seguros que aquellos basados en la economía fósil. A escala global estamos aún muy lejos de que esto sea así y ello pasa por acomodar modelos de negocio innovadores alrededor de las renovables, así como de la eficiencia energética. Unas medidas que deberían venir acompañadas de avances tanto a nivel de tecnologías de generación y de almacenamiento, como de gestión inteligente de la red para por ejemplo dar cabida plena a la figura del prosumidor”.

De origen belga, Menapy tiene presencia directa con subsidiarias en España, Francia e Italia

PERSPECTIVAS

De cara al futuro, los responsables de Menapy apuestan por consolidar el importante crecimiento que experimentan en todos los países donde opera, lo que exige una buena gestión tanto de riesgo como de equipo para asegurar sus tradicionales estándares de calidad. “En el contexto económico y financiero de una inflación desbocada y unos tipos de interés al alza en el que vivimos, debemos asegurar que invertir en renovables sigue siendo rentable para nuestros clientes frente al consumo de electricidad de red. Pero esto no es sólo un reto para Menapy, sino para todo el sector y la sociedad en general. ¡Nos jugamos nuestro futuro! En Menapy estamos preparados para que éste sea brillante, como el sol”, concluye Ángel Verdú.



FUTURE / PROOF / ENERGY

www.menapy.com