



Francisco Fuentes Serrano Fundador y CEO de NOA Soluciones Energéticas

“La expansión europea es un paso natural en nuestro plan de crecimiento”

NOA Soluciones Energéticas nació en 2017 para profesionalizar la gestión energética y aportar transparencia al sector. Su secreto está en que no trata la energía como un mero suministro sino como una variable estratégica dentro de la estructura de costes de cualquier empresa.

¿Cómo describiría el mercado energético actual?

El mercado energético vive una etapa de reorganización y consolidación. Tras años de elevada volatilidad y márgenes ajustados, han desaparecido modelos poco estructurados financieramente o con una gestión de riesgo insuficiente. NOA afronta esta etapa apoyándose en tres pilares: gestión activa y prudente del riesgo en mercados mayoristas; estructura financiera só-

lida y diversificación de ingresos; e integración vertical de servicios (consultoría, comercialización, ingeniería y financiación). Nuestro valor diferencial radica en el enfoque estratégico: no nos limitamos a intermediar en el suministro, sino que analizamos la arquitectura de costes del cliente, su curva de consumo y su exposición al riesgo energético. En un entorno de incertidumbre, la estabilidad se construye con planificación y análisis.

¿Cómo ha evolucionado su oferta?

La evolución ha sido clara: de consultora energética a operador integral con capacidad técnica y financiera. Actualmente, ofrecemos compra estratégica de energía, instalaciones de autoconsumo fotovoltaico, proyectos de aerotermia y electrificación, modelos de financiación privada para proyectos sin inversión inicial y due diligence energética para inversores y empresas en

procesos de expansión. El autoconsumo y las energías alternativas ya no son una opción complementaria, sino parte esencial del nuevo modelo energético. La estrategia de NOA ha sido anticiparse a esta transición e integrar soluciones técnicas, financieras y regulatorias en un único servicio.

¿Cuál es el target objetivo de NOA?

Nuestro target objetivo no se define únicamente por tamaño, sino por mentalidad empresarial. Trabajamos con pymes, empresas industriales, cadenas retail, hoteles y comunidades de propietarios que quieren tomar decisiones energéticas con criterio financiero y visión a medio y largo plazo. Son clientes que buscan estabilidad, quieren optimizar su arquitectura energética con datos reales y entienden que una buena estrategia de compra puede impactar directamente en su margen operativo. También atendemos a particulares que desean reducir su dependencia energética mediante instalaciones de autoconsumo.

¿Están preparados para competir en el mercado energético europeo?

Estamos preparados y creemos que es el momento adecuado. En menos de una década hemos consolidado una organización de 27 profesionales especializados en comercialización, análisis de mercado, ingeniería e instalaciones energéticas. Ese crecimiento es el resultado de un modelo basado en gestión prudente del riesgo, integración vertical de servicios, diversificación y enfoque estratégico. La expansión europea es un paso natural en nuestro plan de crecimiento. Buscamos mercados con potencial de desarrollo energético, oportunidades en electrificación y eficiencia, y entornos donde podamos aportar valor con nuestra experiencia técnica y financiera. Competir en Europa no significa sólo vender energía en otro país, sino adaptar nuestro modelo a distintos marcos regulatorios, comprender sus dinámicas de mercado y aportar soluciones estructuradas con visión empresarial.