



Juan Diego Díaz Presidente Asociación Empresarial Eólica

# “Hay que replantear las subastas de eólica porque así no hay financiación”

Rubén Esteller MADRID

Juan Diego Díaz asumió la presidencia de la Asociación Empresarial Eólica con el objetivo de afrontar el renacimiento de esta tecnología. El Gobierno acaba de abrir las puertas para la instalación de 500 MW de eólica, que supondrán una inversión cercana a 600 millones, pero para conseguir la instalación de los 6.000 MW que se precisan en 2020 aseguran que será necesario modificar el sistema propuesto de subasta.

## ¿Qué expectativas tiene para esta primera subasta eólica?

La subasta se resolverá antes de final de año y habrá entre tres y cuatro años para construir los parques. Con este escenario, unos se construirían en 2018, pero la mayoría lo hará entre 2019 y 2020. Con 500 MW a repartir en esos cuatro años para cumplir el objetivo de la planificación de 6.000 MW habría que convocar subastas prácticamente cada trimestre.

## ¿El Gobierno se plantea ampliar la subasta si hay más demanda?

Hay 10.000 MW de concursos no adjudicados, pero a la puja sólo acudirán las empresas que sean capaces de financiar la inversión con su balance.

## ¿Es para las grandes empresas?

La subasta es difícilmente financiable. Es para quién pueda hacerlo con su balance. Este es un debate permanente en EWEA, la asociación europea. A partir de 2018, el mundo se va a regir por subastas y si funciona como ésta, una parte importante es con precios de mercado y una parte pequeña con la retribución a la inversión, ¿a ver cómo se financia? Otra cosa es que la subasta fuera más parecida a la brasileña o la estadounidense en las que se va a precio. Así, a precio pool, es difícilmente financiable. Es uno de los temas que hay que pensar para futuras subastas.

## ¿Cree que hay un boom de operaciones en el sector?

No hablamos de operaciones concretas pero cada una es distinta y se hace por una razón. Algunas son oportunistas porque se necesita un capital o por la tendencia del mercado.

## ¿Habrá un proceso de concentración de fabricantes, como el de Acciona Windpower y Nordex?



ELISA SENRA

Hace años pensaba que iba a haber un proceso más rápido, pero ha habido las dos cosas. Uniones y divorcios. Hay un ejemplo, Suzlon y Repower que han partido peras igual que le pasó a Siemens. Las fusiones sólo tienen sentido si es para ganar sinergias comerciales, de productos o de costes. Si no tienen algunas de las tres, no se van a producir.

## El Gobierno ha apostado por la eólica con el Plan de relanzamiento industrial.

Hay que tener en cuenta que el hecho de que el Gobierno reconozca que la energía eólica es un sector estratégico a la altura del aeronáutico, aeroespacial o automovilístico es muy importante. Es un plan

que llevamos dos años trabajando. Nuestro argumento es sencillo. El mercado interior es muy reducido, por no decir nulo, pero podemos aspirar a ser un centro de suministro y de I+D si somos muy eficientes. Hay parques en los que el tema logístico supone el 20 por ciento de los costes, por eso es fundamental que se fabrique y que se transporte de modo eficiente. Para transportar una pala de 60 metros, no se crearían las cosas que tenemos que hacer. Así, por ejemplo, hay que abrir corredores logísticos. Interior, Fomento e Industria -que está esponsorizando el asunto- tienen que tirar del tema. Hay que tener puertos eficientes con fletes razonables, créditos y ayudas a las exportaciones como nuestros competidores en

Alemania y Dinamarca, que son potentísimos.

## ¿Y la investigación?

El I+D hay que mantenerlo. Los prototipos son claves para el desarrollo. Son muy complejos y la única opción para venderlos es instalarlos para que los vean y un tercero certifique que van bien.

## ¿Es necesaria la repotenciación?

Es un asunto clave. Hay 23.000 MW instalados en España. En 2020 el 50 por ciento de los aerogeneradores tendrá más de 15 años. Piensa que todo este beneficio que la eólica mete al sistema supone un ahorro de 18 euros por megavatio hora en el precio del mercado. Muchos de los parques van a ir desapareciendo si

## Fabricantes:

“Las fusiones tienen sentido si hay sinergias de coste, producto o comerciales”

## Concursos:

“Hay 10.000 MW de concursos, pero a la subasta sólo irá quien tenga financiación”

## Industrialización:

“Podemos ser un centro de suministro y de I+D+i, pero hay que ser eficientes”

no se hace nada. A partir de un momento la tasa de fallo sube exponencialmente. Hay dos ideas claras: la repotenciación a la que está muy destinada esta subasta y la extensión de vida. Ahora mismo, hay barreras administrativas para la repotenciación. Hay parques antiguos que están en zonas muy sensibles ambientalmente que en su día no lo eran pero luego han tenido recalificaciones. Las Consejerías de Industria te dicen que lo repotencies pero hay que cambiar la plataforma y eso va a limitar estos desarrollos. Hay algunos que irán a morir porque son tecnologías antiguas de fabricantes que ya no existen. Son pocos en potencia agrupada pero cuando entramos en aerogeneradores de niveles comparables como los de ahora, esos ya permiten hacer el proceso de extensión de vida. Le decimos al cliente, qué va a pasar en 2020 para tener las seguridades de que funcione bien. Es como una ITV. Se hace el mantenimiento en tres años para ver cómo se ha comportado el parque y se ve como está.

## ¿Cuanto podría suponer?

Para repotenciación podría abrir teóricamente todos, pero habrá 1.000 MW de parques muy antiguos que hay que repotenciar y para los demás cabe el proceso de extensión de vida.