

## Empresas & Finanzas Observatorio 'elEconomista', 'Retos para la transición energética en España'



# Es urgente facilitar la financiación y la ejecución de proyectos renovables

Los expertos reclaman un marco normativo que aporte confianza y acelere las tramitaciones

Tomás Díaz MADRID.

Un total de 195 países firmaron el Acuerdo de París en diciembre de 2015 para frenar el calentamiento global. Con ello tomó carta de naturaleza un proceso de transición energética de ámbito planetario para abandonar el consumo de combustibles fósiles –principales emisores de carbono, el gas responsable del calentamiento– y sustituirlos por fuentes renovables. La UE lidera este proceso y está aprobando una potente normativa con vistas a 2030 para reducir un 40 por ciento sus emisiones de carbono –el llamado *Paquete de invierno*–, que los 27 socios están incorporando a su ordenamiento jurídico interno. Para alcanzar ese objetivo, en España, según los cálculos del Gobierno, deben invertirse 235.000 millones de euros, la mayor parte en aumentar el peso de la electricidad en el consumo de energía final, de modo

que la generación renovable se incremente desde el 40 por ciento actual hasta el 70 por ciento al final de la próxima década.

Una de las fuentes de energía *verde* protagonistas de ese crecimiento será la eólica, y para analizar los desafíos de la transición energética en general, y de esta tecnología en particular, *elEconomista* ha reunido a un reducido grupo de expertos que han debatido con la moderación de Rubén Esteller, adjunto al director del periódico. En el encuentro han participado Enrique Pedrosa, consejero delegado Onshore para el Sur de Europa y África en Siemens Gamesa; María Luisa Huidobro y Arreba, consejera delegada de VM Energía; Julio Castro, director general de Iberdrola Renovables Energía; Juan Virgilio Márquez, director general de la Asociación Empresarial Eólica; David Talaván, asset management director EU&BR de EDP Renováveis, y Nieves Cifuen-

Se combinarán las soluciones de la regulación y las del mercado para captar los fondos

tes, responsable corporativa de Medio Ambiente y Sostenibilidad de Naturgy.

Todos los participantes han señalado el provecho que el país puede sacar del proceso de descarbonización. Pedrosa, por ejemplo, quiso destacar que “es una oportunidad para España, para tener un plan país en el que todos los actores puedan contribuir a la mejora económica, ambiental y social. Como fabricantes, vamos a seguir apostando por España como centro de I+D y fabricación, para el mercado interior, el de Europa y el de África”.

Y de muy parecido tenor fue el mensaje principal de Castro: “Es una enorme oportunidad, como una especie de suerte esférica en la que todo sale bien: energía más limpia, más competitiva y asegurada; es el momento más apasionante de los últimos 30 años del sector energético”.

### La financiación, clave

Pero para materializar ese éxito augurado, primero hay que superar varios desafíos. El primero de ellos es el de la financiación: ¿cómo se va a seducir a los inversores para que desembolsen miles de millones al año?

Talaván, tras destacar la necesidad de que participen todos los actores implicados a la hora de abordar el proceso, llamó la atención sobre este punto: “España compite internacionalmente por la inversión renovable y tiene que recuperar la confianza del inversor; está dando pasos

en el sentido correcto, pero debe avanzar mucho más, para crecer de una forma eficiente y con el menor coste para el consumidor”.

Los pasos a los que se refiere tienen relación con los cambios del marco normativo que el Gobierno está introduciendo, para acotar al máximo la incertidumbre y proporcionar un marco regulatorio estable a largo plazo. En este punto concreto sobresale la importancia de disponer de una planificación bien definida, que permita a las empresas y a los inversores desarrollar sus actividades a los ritmos adecuados, algo que tiene su mejor reflejo en la industria.

España es una potencia eólica, con 195 centros de fabricación y más de 1.000 parques repartidos por 800 municipios. Y los tiempos de la industria son más lentos y miran a más largo plazo a la hora de alcanzar la eficiencia de la cadena de valor. En el peor de los esce-



Participantes en el Observatorio de 'elEconomista' sobre los 'Retos para la transición energética'.  
ALBERTO MARTÍN ESCUDERO

narios, si el marco regulatorio no aporta certidumbre, esa cadena de valor se diluirá y el país pasará de ser un exportador neto a ser un importador de equipos.

Por eso, uno de los elementos clave para crecer en renovables, las subastas de nuevas instalaciones, deberían valorar la fabricación local de los componentes de las plantas de generación.

### La transición debe ir rápidamente para que la población perciba cuanto antes los beneficios

Las subastas ocuparon buena parte del debate. Hubo consenso en que el modelo actual, extraordinariamente complejo, no es adecuado, y se aportaron varias ideas para mejorarlo. Con una eólica y una fotovoltaica tecnológicamente maduras, no es necesario que los concursos les aporten ayudas económicas, sino que faciliten la financiación de los proyectos. Por consiguiente, se debería pujar por acuerdos de precio a largo plazo, pero estructurados en bloques, que aporten flexibilidad y diversifiquen los riesgos; otra opción sería aplicar

contratos por diferencias; otra más serían las pujas por instalaciones que hibridaran tecnologías renovables... En todos los casos se buscaría aportar garantías de rentabilidad a largo plazo para los inversores, frente a las oscilaciones de precio del mercado mayorista.

Virgilio señaló la importancia de acertar en el diseño de estos mecanismos: "El marco retributivo ha de ser adecuado, con una estabilidad regulatoria que dé seguridad a los inversores; es una oportunidad para el empleo; la integración de renovables en el sistema es uno de los principales retos; hay que posicionar nuestra industria en el ámbito internacional... Es una oportunidad en todo el mundo".

### Los PPA no bastan

Mención aparte merece la opción de los acuerdos de precio a largo plazo directamente entre productores y consumidores de gran tamaño, los PPA –siglas de *Price Purchase Agreement* en inglés–, tan en boga últimamente. Surgidos en EEUU y en proceso de aplicación en la UE y otras latitudes, son una opción a tener en cuenta –y un termómetro de la novedosa sensibilidad ambiental de numerosas corporaciones–, pero no bastan: en la UE solo hay unos 5.000 MW con PPA contratados, un volumen insuficiente para financiar el tremendo despliegue de renovables que se espera en los próximos años y que solo en España superará los 50.000 MW durante la próxima década.

Al final, hubo consenso en que habrá varias opciones –como si fuera un menú con soluciones reguladas y soluciones de mercado– para dar certidumbre a la inversión en el largo plazo, a la par que se desarrollarán nuevos mecanismos para reducir el riesgo a corto plazo del mercado eléctrico y su sistema marginalista de fijación de precios.

Entre estos mecanismos se identificaron la llegada de los sistemas de almacenamiento y la participación de la demanda en el mercado, el potencial de la generación distribuida y el autoconsumo, un mayor desarrollo de los mercados de ajustes y de reserva, un horizonte cada vez más largo para los futuros y coberturas cada vez más amplias, una fiscalidad ambiental con más implantación...

Reflexionando sobre todo ello, Huidobro subrayó la importancia de que se mantenga el apoyo y avanzó otro de los escollos: las trabas a la materialización de los proyectos: "Hay que apoyar el incipiente proceso inversor, eliminando todos los obstáculos administrativos, en el acceso y la conexión, y hay que integrar a los consumidores en este proceso definido por el marco regulatorio comunitario y por el marco nacional".

### Tapones burocráticos

Las trabas administrativas a la hora de ejecutar los proyectos también fueron señalados como una

barrera mayor, porque un retraso en alguno de los niveles administrativos competentes para otorgar permisos tiene un efecto acumulativo en toda la cadena –con especial incidencia en la compleja logística industrial de la energía eólica– que incrementa notablemente los costes.

No tiene sentido que habiendo recursos naturales de calidad, capacidad de evacuación en las redes y capital deseoso de invertirse, haya que esperar tres años para materializar los proyectos. Indiscutiblemente, hay que garantizar que se salvaguardan todos los derechos, pero es necesario un análisis pro-

fundo de la situación, que culmine con una agilización general de la burocracia; quizá, en este punto, ayudara la edición de una Guía de buenas prácticas.

### Despliegue de redes

Otro de los problemas, en parte relacionado con el anterior, es el acceso a las redes: hay que evitar la especulación con los derechos de acceso y los puntos de conexión, y hay que potenciar su despliegue y su digitalización. El desarrollo de las redes inteligentes corre paralelo al de las renovables y tan importante como disponer de la tecnología y de los fondos que permitan su despliegue es concienciar a la población sobre la necesidad de que se implanten y despejar dudas y rece- los injustificados.

Además, será necesario aprovechar al máximo la capacidad de las redes. Por ejemplo, se debe planificar la sustitución de los aerogeneradores más antiguos, habitualmente ubicados en las zonas con mayor recurso eólico, por máquinas nuevas, mucho más potentes y eficientes, de acuerdo con la práctica conocida como *repowering* en la jerga sectorial. Se trata de algo que ya se ha está haciendo en otros países como Alemania, pero que aquí solo se acomete puntualmente, en parte por falta de incentivos adecuados. Una posible solución sería incluir esta modalidad de desarrollo renovable en las futuras subastas, atendiendo a sus particularidades.

### Gestión del sistema

Las redes, además, deberán ser una pieza clave para la gestionabilidad de un sistema eléctrico con elevada penetración de generación intermitente. Y aunque la propia hibridación de tecnologías renovables, o su combinación con sistemas de almacenamiento, permitan aumentar su firmeza, sigue siendo necesario disponer de potencia de respaldo que garantice el suministro.

Y aquí descuello el uso del gas como elemento fundamental del proceso de transición. Cifuentes abundó en ello: "El gas es clave como sustituto de otros combustibles más contaminantes, como respaldo para la entrada de renovables en el sistema, como palanca para mejorar la calidad del aire en movilidad, y también se debe reconocer el futuro renovable que puede tener".

En cualquier caso, todos estuvieron de acuerdo en la importancia de acometer el proceso rápidamente, para que la población pueda percibir pronto sus beneficios. Este año se deberían instalar alrededor de 9.000 MW renovables adjudicados en las subastas celebradas, con los que se ha provocado una tensión innecesaria en toda la cadena de valor del sector, pero puede ser un buen entrenamiento para los años venideros, siempre que el futuro se despeje pronto, porque aún no hay nada concreto previsto para 2020 y los años sucesivos.



“Vamos a seguir apostando por España como centro de I+D, fabricación y exportación”

Enrique Pedrosa  
CEO Onshore para el Sur de Europa y África en Siemens Gamesa



“Es como una suerte esférica, en la que todo sale bien, con energía competitiva, limpia y asegurada”

Julio Castro  
Director general de Iberdrola Renovables Energía



“El país tiene que recuperar la confianza del inversor para crecer al menor coste”

David Talaván  
Asset management director EU&BR de EDP Renováveis



“Se debe apoyar la incipiente inversión eliminando todos los obstáculos administrativos”

Mª Luisa Huidobro y Arreba  
Consejera delegada de VM Energía



“Hay que posicionar nuestra industria en el ámbito internacional; es una oportunidad global”

Juan Virgilio Márquez  
Director general de la Asociación Empresarial Eólica



“El gas es clave en el proceso de transición energética y también tiene futuro como renovable”

Nieves Cifuentes  
Responsable corporativa de Medio Ambiente y Sostenibilidad de Naturgy