

JUAN VIRGILIO MÁRQUEZ. DIRECTOR GENERAL DE LA ASOCIACIÓN EMPRESARIAL EÓLICA (AEE)

● España tiene una gran oportunidad con la eólica flotante, con "el mejor binomio astillero-puerto de Europa", pero debe avanzar en su regulación para no perder su posición pionera

"La industria, la promoción y el mercado de eólica marina flotante deben sincronizarse"

Amaya Lanceta CÁDIZ

—¿Puede hacer una radiografía de cuánta electricidad consumida en España proviene de energía renovables, y de eólica?

—La eólica terrestre, porque no hay eólica marina en España, cubre el 25% y las renovables están llegando al 50%, en algunos casos superando el 80%. Es decir, España es un país que en el mundo eléctrico está muy descarbonizado. Pero hay mucho por crecer, porque al final el Plan Nacional Integral de Energía y Clima (PNIEC) es un plan de electrificación de país. Si se cumple, la eólica cubrirá al 40% de la demanda. Actualmente la eólica tiene instalados algo más de 31.000 megavatios y tiene que llegar a 62.000 en 2030, de los cuales 3.000 podrían ser de eólica marina. Es muy difícil llegar, pero lo importante es lanzarlo.

—¿Qué puntos hay en Andalucía?

—En Almería. En el Mar de Alborán. No hay zonas en Cádiz. Hay identificadas 19 zonas ZAPER (Zona de Alto Potencial de Energías Renovables) en España. Los estudios geotécnicos, geofísicos, de recursos o los asociados a dónde está la conexión a la red eléctrica son los que van a decidir qué zonas son las que va a priorizar cada empresa.

—La asociación defiende la necesidad de consenso para la instalación de los parques.

—Está habiendo un debate social importante, sobre todo del sector pesquero, y principalmente de arrastre. Hay que ceder por ambas partes, es decir, los diseños de los parques tienen que enfocarse a facilitar las actividades pesqueras y, por otro lado, las actividades pesqueras tienen que adaptarse.

—Menciona el diseño. ¿Es un reto de innovación e ingeniería?

—Hay muchas soluciones de flotación a nivel prototipo diseñadas y validadas, incluso patentadas. Solo unas pocas pasarán a nivel comercial. Para pasar a esa fase necesitas tener un buen socio financiador, un promotor que te permita tener un prototipo a dimensión comercial, pero a número precomercial. Esto es, un parque de máquinas grandes, pero en número pequeño, y con eso se prueba. ¿Qué se prueba? El aerogenerador final instalado en la zona, las condiciones logísticas, el mantenimiento, la producción



Juan Virgilio Márquez, director general de la Asociación Empresarial Eólica, en el Palacio de Congresos de Cádiz.

JULIO GONZÁLEZ

o los efectos. Cosas que no se pueden probar con un prototipo a escala.

—¿Tiene capacidad en España para afrontar esa inversión?

—Sí, en España hay grupos empresariales o promotores individuales que históricamente vienen invirtiendo. Pero no es un mercado para cualquiera. Iberdrola es un gran gigante; Ocean Winds también, pero es un consorcio entre EDPR y Engie. Repsol estaba con Ørsted, y ahora está con otro partner. Naturgy estaba con Equinor, que se ha ido. Es decir, hay que buscar dimensión, porque los riesgos financieros de un proyecto de eólica marina flotante son muy grandes. ¿Por qué se meten en algo con tanto riesgo? Porque son creyentes de que la tecnología va a funcionar y de que la solución de generación va a ser rentable.

—Creen que es el futuro.

—Es el futuro de la generación renovable. No hay otra tecnología renovable que tenga la capacidad de producción de la eólica marina. Ninguna, ninguna, ninguna. El mejor parque eólico terrestre de España, en Galicia, tiene el equivalente a 4.800 horas equivalentes horas al año. Eso es un tiro de par-

que, pero los parques eólicos marinos superan las 5.500. En algunos casos se acercan a las 6.000, que es lo que da una central nuclear con dos ciclos de recarga.

—Otro tema que afecta es la capacidad industrial. ¿Qué factor es fundamental?

—El binomio astillero-puerto. En España, hay varios ecosistemas industriales, además casi todos ligados a la industria naval, como en la Bahía de Cádiz o en Ferrol-Fene-Coruña. Y lo digo así porque si Ferrol-Fene tiene el astillero, Coruña tiene el puerto exterior. Los aerogeneradores flotantes se construyen en el astillero y se transportan flotando. El ecosistema con astillero y puerto tiene una ventaja competitiva. España es el país de Europa con las mejores infraestructuras, el mejor binomio astillero-puerto de Europa. El mejor posicionado. El astillero más grande de Europa está aquí en Cádiz, que es el de Navantia Puerto Real.

—Necesita, además, cercanía, por eso pide parques propios, pero aquí se construyen estructuras offshore para otros países.

—Sí. Por ejemplo, España es viable para Dinamarca. ¿Por qué? Porque allí no tienen capacidad de

construcción, astilleros de la capacidad que tiene España. Pero, el resto de países ya se está posicionando, porque la eólica marina flotante es una oportunidad. Pero si no tenemos un mercado propio que nos permita que lo que se construya en España sea eficiente —que nuestra tecnología flotante sea la más competitiva de las más competitivas del mundo, con las soluciones que se construyen aquí—, en un futuro los astilleros a lo mejor no tienen tanto trabajo como hasta ahora.

—¿Cuál es la estrategia?

—Tenemos que conseguir que todo esto se sincronice. Tiene que ser un mercado creciente de una forma lineal, tener picos y valles es lo peor que puede pasar. Porque cuando tienes un pico de instalación en tu mercado y tienes tu capacidad industrial saturada tienes que importar. Pero lo peor es un valle, con los astilleros parados, porque las empresas adquieren contratos de otros clientes. Y cuando venga el promotor de la subasta española y quiera construir aquí, ya no habrá capacidad.

—En ese contexto se enmarca por ejemplo el acuerdo de Navantia con Ocean Winds?

—Por ejemplo. Ya han acordado una capacidad de producción reservada para un determinado año, para unas toneladas y para un determinado tipo de componentes. Hay que sincronizar que la industria y la promoción vayan a la par en un mercado propio para que nos veamos favorecidos de los beneficios que supone desarrollar en proximidad. La regulación marca el paso. Si no hay regulación a tiempo, no hay mercado. Y si no hay mercado, no hay industria.

—¿Cuáles son los perfiles de personal que se requiere para la eólica marina flotante?

—Para un flotador, que es como hacer un barco en acero o en hormigón, son los mismos oficios que un astillero. Así que todos los perfiles que tengan los astilleros y los puertos y la construcción de aerogeneradores en tierra, pero en el mar. Necesita una gran especialización.

—¿Qué posición tiene España en este nuevo mundo?

—La misma que tenía cuando empezó con la eólica terrestre. Está siendo pionera. Si conseguimos alinear todo seremos una referencia a nivel eólica marina flotante en el mundo dentro de 20 años.