

EÓLICA 360

WIND BUSINESS FORUM 2026

#SomosEólicos #Eólica360

1

Este resumen tiene como objetivo dar una idea esquemática de lo que se ha tratado en cada sesión, y no traslada el contenido íntegro de la misma

MASTER CLASS – LOS DESAFÍOS DE LA ECONOMÍA EN UN MUNDO HIPERCONECTADO

La sesión de apertura, presentada por **Manuel Romera (IE UNIVERSITY)**, analizó la compleja coyuntura geoeconómica actual, definida como un "momento delicado" donde la hiperconectividad convive con una creciente desglobalización.

Los puntos fundamentales tratados fueron:

- **El nuevo paradigma de las "5Ds":** Se desglosaron las fuerzas que están reconfigurando el mundo: **Digitalización, Descarbonización, Demografía, Desconfiguración del orden internacional y Desglobalización**. En este entorno, Europa se percibe como un bloque excesivamente regulado que pierde dinamismo frente a actores más ágiles.
- **Vulnerabilidad estratégica y Tierras Raras:** Se subrayó la dependencia crítica de materiales controlados por China, que posee la hegemonía en **tierras raras**. Esta asimetría, obliga a una reevaluación urgente de la estrategia inversora industrial.
- **La "Guerra Financiera" y el mercado de divisas:** La sesión destacó el desplazamiento del eje geoestratégico hacia el valor de las monedas. Se observa una pérdida de peso de las reservas tradicionales en favor del **Renminbi (RMB) chino**, que ya muestra un crecimiento exponencial en pagos internacionales y reservas de divisas, desafiando la hegemonía histórica del dólar.
- **Perspectivas de crecimiento y competitividad:** Mientras que economías como **India, China e Indonesia** lideran las previsiones de crecimiento del G20, las economías occidentales enfrentan riesgos de recesión debido a niveles elevados de deuda pública (alcanzando el **122% del PIB en EEUU**) e incertidumbre presupuestaria.
- **Contexto Nacional (España):** Se identificó al **turismo** como la gran potencia resiliente, con previsiones de que España reine en el ranking de países más visitados hacia 2040. En contraste, se analizó el problema doméstico de la vivienda, donde los precios siguen alza debido a una oferta insuficiente.

Finalmente, se destacó que España es un país ideal para invertir, crecer y construir. Para que la industria eólica sea competitiva, se requiere de planificación y seguridad jurídica con reglas de

juego claras. Se debería enseñar más sobre finanzas e inversiones, ya que el mundo actual se mueve principalmente por el flujo de capital.

LECCIONES APRENDIDAS EN LOS TERRITORIOS. NO HAY MERCADO SIN AVANCE EN LOS TERRITORIOS.

2

La sesión fue moderada por **Daniel Fernández (ENGIE)** en la que participaron **Raquel Clemente (alcaldesa de Celadas y diputada del Congreso)**, **Isabel Martínez (alcaldesa de Higuera)**, **Alipio García (Junta de Castilla-La Mancha)**, **José González Bujanda (IBERDROLA)** y **Juan Ferrero (NATURGY)**.

En la primera parte de la sesión, dos alcaldesas de pequeños municipios de Teruel y Albacete expusieron su visión sobre los proyectos eólicos. Estos **aportan valor económico e ingresos estables al territorio**, pero requieren superar el miedo inicial mediante transparencia, apoyo, confianza y compromiso, así como beneficios tangibles para la población, como formación y oportunidades para jóvenes, fruto del trabajo conjunto entre promotor y ayuntamiento. Se destacó la **evolución positiva de las empresas en su relación con los stakeholders**, con repotenciaciones consensuadas, programas de acompañamiento y medidas sociales como incentivos energéticos o inversiones locales. Finalmente, se señaló la buena convivencia con otros usos del suelo, sin conflictos, compatibilizando los proyectos con actividades como la agricultura, el turismo ornitológico y la protección del patrimonio arqueológico.

Por otro lado, en la segunda parte de la sesión intervinieron promotores y representantes de la Junta de Castilla-La Mancha, comunidad clave en el desarrollo eólico. Se ha señalado que para mejorar la calidad de vida en los pueblos es necesario **reforzar y clarificar las medidas socioeconómicas y la implicación real de las empresas en el territorio**. Asimismo, se ha remarcado que la integración rural exige honestidad y cercanía, con prácticas concretas que ya se están llevando a cabo como bolsas de empleo municipales en fase de obra, uso de proveedores locales y regionales y acciones sociales que generen valor y reduzcan miedos. Se destacó además la **elevada comunicación y colaboración entre empresas y ayuntamientos**, con técnicos responsables que mantienen canales abiertos y una convivencia fluida. Por último, las repotenciaciones se presentaron como una oportunidad, aunque con retos administrativos, técnicos y socioeconómicos, y se insistió en la importancia de escuchar al territorio y construir propuestas de valor compartido, especialmente en zonas donde aún existe rechazo por falta de experiencia previa.

KEYNOTE. EVOLUCIÓN DEL CAPEX DE LAS TURBINAS. COMPETENCIA ENTRE LA UE Y CHINA.

Ponencia de **Endri Lico**, Principal Analyst de **WOOD MACKENZIE** sobre la evolución de los costes de los aerogeneradores producidos en Europa y China y los retos que afronta cada región:

- Los **fabricantes de aerogeneradores europeos destacan por la fiabilidad a largo plazo y por el valor aportado**, no por producir productos de bajo coste. Cada vez es mayor la relevancia que cobran los servicios a la red o la reducción del impacto medioambiental en los aerogeneradores.

- Los márgenes de los fabricantes europeos han aumentado un 130 % desde el nivel más bajo alcanzado en 2020. En cambio, los márgenes de los fabricantes chinos se han reducido un 40 % desde el máximo alcanzado en 2021. Actualmente, **los márgenes de los fabricantes europeos son mayores que los de los fabricantes chinos.**
- Se ha **estabilizado los costes de las turbinas chinas** e incluso existe una **tendencia al alza**. China redefine su estrategia de precios ante la reducción de márgenes.
- La **cuota de mercado mundial para los fabricantes europeos es del 17%** (teniendo en cuenta que el mercado chino supone más del 50% del mercado). En **Europa**, en cambio, es del **93%**.
- Los **OMs europeos controlan aún los mercados más importantes y rentables**, los fabricantes chinos centran su expansión en mercados emergentes.

SESIÓN INDUSTRIA. MATRIMONIO OEM - DEVELOPER POR 30 AÑOS. IMPLICACIONES Y AMENAZAS DE LA INDUSTRIA EÓLICA EN ESPAÑA. RETOS PARA VENDER Y COMPRAR.

La sesión, moderada por **Rubén Esteller (EL ECONOMISTA)**, analizó la simbiosis necesaria entre fabricantes (OEMs) y promotores (developers) en un contexto de alta complejidad técnica y geopolítica. En ella participaron **Paula García Los Arcos (SIEMENS GAMESA)**, **José Luis Jimeno (VESTAS)** y **Miguel Gómez-Pavón López (MINTUR)**.

Los puntos fundamentales de la discusión fueron:

- **Evolución del modelo de colaboración:** Se subrayó que la relación entre developer y fabricante debe evolucionar hacia un entendimiento mutuo de intereses y respeto de márgenes. En un escenario de proyectos cada vez más complejos (como la eólica *offshore*), es imposible basar la relación únicamente en los precios de subastas o licitaciones; se requiere una cercanía estratégica para adaptarse a la volatilidad geopolítica.
- **La urgencia de una Política Industrial real:** Los ponentes coincidieron en que la política energética y la industrial deben ir de la mano para garantizar la independencia energética. Se destacó que generar empleo local y mantener la cadena de suministro "no es gratis" y requiere un apoyo político y regulatorio decidido. Es una "conciencia de país" que debe afianzarse para no perder el tejido industrial que tanto ha costado construir en los últimos 30 años.
- **Visibilidad y Marcos Regulatorios:** Dado que las inversiones eólicas se proyectan a **20 años**, la regulación es la pieza clave para aportar la previsibilidad y planificación necesarias. Se hizo un llamamiento a agilizar el *permitting* y a crear un marco específico para la **repotenciación**, un camino considerado necesario por todos los actores.
- **Desafíos normativos (NZIA y REDIII):** Se debatió la dificultad de aplicar criterios del **Net-Zero Industry Act (NZIA)** en España, dado que estos suelen ir ligados a subastas y actualmente no es la metodología en onshore, ni hay convocatorias activas para offshore. Mientras otros países ya han traspuesto directivas de "Interés Público Superior", en España

se percibe que, aunque hay buenas intenciones por parte de la Administración, faltan acciones concretas que las materialicen.

- **Riesgo de desindustrialización:** Se alertó de que el tejido industrial existente está en riesgo real de desaparecer. Para evitarlo, es imperativo que el regulador conozca las intenciones de inversión de las empresas y legisle acorde a ellas, fomentando la demanda mediante la electrificación y la seguridad jurídica.

4

RINCÓN DEL ABOGADO: JUDICIALIZACIÓN, RECURSOS Y OTRAS COSAS DEL DÍA A DÍA. EL RETO DE LA SEGURIDAD JURÍDICA PARA LOS INVERSORES.

La sesión, moderada por **Cristina Pedrosa (ARISTEIA ABOGADOS)**, expuso la problemática de las judicializaciones de los parques eólicos. En ella participaron **Fernando Calancha (HOGAN LOVELLS)** y **Roberto Fernández (URÍA MENÉNDEZ)**.

Los puntos fundamentales de la discusión fueron:

- **Judicialización y recursos de alzada:** Expertos legales del sector eólico advirtieron de que la creciente judicialización (7.000 recursos) está frenando inversiones y retrasa proyectos estratégicos, especialmente en Galicia. Los ponentes señalaron que la inseguridad jurídica permite la paralización cautelar de proyectos con un alto impacto económico y energético, y reclamaron una respuesta anticipatoria por parte de la administración. Asimismo, se planteó la necesidad de inadmitir recursos que no cumplan requisitos formales o de finalidad legítima, y de aplicar una adecuada ponderación de intereses, incluyendo la exigencia de cauciones cuando la suspensión cautelar provoque perjuicios relevantes.
- **Interés Público Superior de la eólica:** Durante el debate también se subrayó el alcance del concepto de “interés público superior”, recogido en la Directiva RED III, como mandato tanto para el legislador como para los operadores jurídicos y como herramienta clave para reforzar la seguridad jurídica y atraer inversión, siguiendo ejemplos como el alemán. En este contexto, se abordó igualmente la cuestión de las repotenciaciones y la reciente regulación gallega que establece la obligatoriedad de renovar instalaciones, un aspecto que suscita dudas desde la perspectiva de la liberalización del mercado. Por último, se abordó un reciente auto judicial que reconoce el interés público superior de la repotenciación por sus beneficios ambientales, reforzando su papel dentro de la transición energética.

ESPACIO COWORKING. CONCLUSIONES EN DIRECTO SOBRE LA EÓLICA COMO ACTOR DE ESTABILIDAD DEL SISTEMA. AVANCE DEL CONTROL DE TENSIÓN. EXIGENCIAS Y OPORTUNIDADES.

Sesión de diálogo entre **Juan de Dios López**, Director Técnico de **AEE** y **Tomás Domínguez**, Director de Operación de **REE** sobre los retos de la integración renovable en el sistema y la contribución de la eólica a su estabilidad:

Los puntos fundamentales fueron:

- Sobre si la **alta penetración de renovables es un problema para la estabilidad de la red** se comentó que es un desafío relevante, pero abordable que se ha ido abordando a lo largo del tiempo. El sistema ha evolucionado desde un sistema de muy baja integración renovable hasta la situación actual, donde la participación renovable supera el 50% de la generación en España.
- Respecto a la **complejidad de operación del sistema eléctrico español**, es cierto que es un reto significativo, pero pese a que España es un país débilmente interconectado, cuenta con una de las mayores integraciones renovables, donde las renovables contribuyen a la estabilidad del sistema.
- ¿Es problemática para la estabilidad del sistema el **crecimiento de las horas de precio cero y negativos**? Para el sistema, los precios cero y negativos pueden dar lugar a grandes cambios de programa que no son buenos para la estabilidad, especialmente ante el mercado cuarto horario. Para las renovables, además de mercado diario e intradiario, existen otros mercados en los que participar: los mercados de balance. Pese a que la eólica no está muy expuesta a los bajos precios de mercado, es muy buena noticia que la eólica participe en estos mercados para contribuir a la estabilidad del sistema.
- Sobre qué **tipo de servicios de red aportados por las plantas es prioritario implementar** se coincide en que implementar el Control de tensión en tiempo real (P.O. 7.4) es la prioridad para el sistema, el *Grid Forming* requiere de una coordinación europea en cuanto a su implementación. Para la eólica, el mayor reto a la hora de aportar control de tensión son las limitaciones regulatorias, además de la falta de remuneración adecuada, ya que se trata de un servicio para el sistema y, por tanto, debe ser atractivo para que aquellos que van a proveerlo, puedan hacerlo. Los mercados zonales, pueden ayudar a resolver esta coyuntura.

MARKET PLACE + CICLO INVERSOR EN RENOVABLES. EL MATCHING OFERTA/DEMANDA. OPORTUNIDADES M&A PARA EL MERCADO ESPAÑOL. ¿ESTAMOS REALMENTE ANTE UN NUEVO CICLO INVERSOR? CONSEJOS DE INVERSIÓN PARA EMPRESAS EÓLICAS.

Sesión moderada por **Pedro González** de **AEGE**, dividida en dos espacios. En el primero de ellos, se analizó el escenario de inversión donde participaron **Javier Revuelta** de **AFRY**, **Plácido Ostos** de **LEVELTEN** y **Luis del Barrio** de **ARTHUR D. LITTLE**. En la segunda sesión sobre las oportunidades M&A y la eólica para satisfacer las necesidades del consumidor, participaron **Blanca Losada** de **FORTIA**, **Román Sánchez** de **ABANCA** y **Gabriel Aguiló** de **AXPO**.

- Estamos ante un nuevo ciclo inversor alimentado por la tendencia del mercado. En cuanto a precio de mercado, estamos en un escenario alcista de las horas no solares y bajistas en las horas solares. Se espera un **crecimiento sostenido de la demanda** (coche eléctrico, bomba de calor e IA generativa) durante las próximas dos décadas. Se espera una **demand creciente para la eólica** alimentada por la **buena situación de mercado para la tecnología** y para la próxima necesidad de **repotenciación de parques**.

- En cuanto a la firma de PPAs, **la eólica es un producto premium**, hay una elevada demanda de productos puramente eólicos. Hay falta de liquidez en el mercado, el *permitting* y la judicialización está limitando el desarrollo. En cambio, el mercado no demanda productos puramente fotovoltaicos. Tener eólica mejora cualquier portfolio.
- **El riesgo para la eólica ante escenario de precios bajos prácticamente nulo**, pese a que se puedan dar escenarios de sobreoferta de Gas Natural Licuado. Los precios altos capturados por la eólica podrían verse limitados por la instalación de baterías.
- **La eólica marina es una oportunidad país** desde el punto de vista industrial, es fundamental la implementación de subastas que permitan desarrollar la capacidad industrial. Además, el perfil de generación de la eólica marina permite reducir las inversiones que pueden ser necesarias para descarbonizar el sistema y que incrementaría los costes del sistema (inversión adicional en baterías, redes, etc.)
- Desde el punto de vista de la banca, **hay mucho interés en financiar proyectos eólicos**, la inversión se mantiene estable pese a judicialización y *permitting*. La demanda también será clave en el nuevo ciclo inversor, pero estará muy condicionada por la estabilidad regulatoria.
- Pese a la incertidumbre geopolítica y de precios de mercado, seguirá habiendo apetito por los proyectos eólicos. **La eólica es una tecnología clave para los compradores industriales**. La eólica destaca como valor de estabilidad: el factor de apuntamiento se ha mantenido prácticamente constante a lo largo del tiempo, al contrario de lo que ocurre con otras tecnologías.

KEYNOTE. GEOESTRATEGIA Y SEGURIDAD MUNDIAL: EL NUEVO TABLERO ENERGÉTICO.

La sesión fue abordada por **Gonzalo Escribano (REAL INSTITUTO ELCANO)**, analizando el **nuevo contexto geoestratégico marcado por un choque reciente de oferta fósil**, provocado por las tensiones y ataques a infraestructuras energéticas en Irán. Esta situación ha generado una crisis de gas y petróleo con subidas relevantes de precios, especialmente en los mercados europeos de gas, donde los precios casi se han duplicado. Todo ello pese a que la dependencia directa es limitada: Europa importa en torno al 4% de su gas de la región, y España menos del 2%. Sin embargo, el impacto sobre la inflación y la posible presión al alza sobre los tipos de interés refuerzan la idea de una vulnerabilidad energética estructural, condicionada además por la evolución futura del conflicto.

En este contexto, el papel de la energía eólica y las renovables aparece como ambiguo, pero estratégicamente clave. Desde 2019, Europa ha evitado el consumo de aproximadamente 92 bcm de gas y 55 millones de toneladas de carbón gracias al despliegue de energías renovables. A modo de referencia, en 2025 las exportaciones de gas de Qatar a la UE ascendieron a unos 12 bcm. Por lo tanto, más allá del efecto climático, las renovables refuerzan la autonomía estratégica y la competitividad de la UE, algo que se ha acelerado desde la crisis de Ucrania. A diferencia de Estados Unidos (más rezagado) o China (notablemente avanzado), **Europa avanza con un modelo propio donde la eólica ya genera más del 20% de la electricidad**, frente al 8% a nivel mundial, con un fuerte peso industrial.

Por último, la sesión también subrayó las implicaciones geopolíticas de la eólica: una tecnología con coste marginal casi cero, baja exposición a conflictos y menor dependencia de combustibles fósiles, pero con retos claros en regulación, redes eléctricas e interconexiones. Asimismo, se destacó la necesidad de proteger y fortalecer la industria eólica europea y española, manteniendo un equilibrio entre componentes competitivos y el tejido industrial local. Para ello, se propone un **policy mix** estructural que combine política comercial frente al dumping, política industrial sin proteccionismo excesivo y una estrategia de “autonomía estratégica abierta”, diversificando el acceso a materiales críticos mediante acuerdos internacionales y atrayendo inversiones tecnológicas de calidad.

ENTREVISTA. LOS PRINCIPALES RETOS PARA EL INCREMENTO DE LA DEMANDA ELÉCTRICA EN ESPAÑA.

En la sesión, el **director general de AEE, Juan Virgilio Márquez**, entrevistó a **Rocío Prieto, directora de Energía de la CNMC**.

Los puntos fundamentales fueron:

- **Evolución de la demanda eléctrica:** Uno de los ejes centrales fue el ritmo de avance de la demanda y la necesidad de facilitar su acceso al sistema eléctrico, en coordinación con REE. En este contexto, la Circular 1/2024, en vigor desde enero de 2025, establece la metodología de cálculo de la capacidad y atribuye la responsabilidad de publicar los mapas de capacidad disponibles. Además, la CNMC subrayó el potencial del acceso flexible como herramienta para coordinar los consumos en función de su disponibilidad, optimizando así el uso de las infraestructuras existentes.
- **Estabilidad del sistema eléctrico:** En relación con la estabilidad del sistema, la CNMC está trabajando en la actualización del PO 7.4 para el control de tensión, con el objetivo de habilitar a las energías renovables a prestar este servicio esencial. Actualmente, solo 800 MW renovables están habilitados, y está previsto que comiencen a ofrecerlo a partir del 7 de marzo. A medio plazo, la CNMC plantea abordar dos cuestiones clave: la definición de rampas de control de tensión que permitan una gestión más precisa y dinámica del sistema, y la armonización de los tiempos de funcionamiento de los mercados eléctricos españoles con el mercado europeo, favoreciendo así una mayor integración y eficiencia del conjunto del sistema.

DIÁLOGO REPOWERING. PALANCAS PARA IMPULSAR LA REPOTENCIACIÓN EN LA NUEVA HOJA DE RUTA.

En la sesión moderada por **Francisco Otal (HITACHI)** se abordaron tanto las oportunidades como las dificultades del proceso de repotenciación con la participación de **Carmen López Ocón (IDAE)**, **Joaquín García Boto (EDPR)** y **Óscar Barrero (PWC)**.

Los puntos fundamentales del debate fueron:

- **Viabilidad de las repotenciaciões.** Se plantearon dos cuestiones clave para hacer viable la repotenciación: el acceso a financiación y las particularidades de la tramitación. En términos económicos, estos proyectos suelen resultar más costosos que un parque nuevo, al requerir desmantelamientos y asumir el lucro cesante de instalaciones que podrían

seguir operando. Por ello, se apuntó la necesidad de ayudas financieras, incentivos fiscales o incluso la posibilidad de ampliar potencia para mejorar la rentabilidad. En el plano ambiental, se destacó que la repotenciación reduce la ocupación efectiva del suelo y actúa sobre emplazamientos ya impactados, lo que podría justificar simplificaciones administrativas en determinados supuestos, incluso mediante rango de ley.

- **Programas de ayudas:** se repasaron los programas REPOTEN 1 y 2. Se puso sobre la mesa que la primera convocatoria agotó su presupuesto y la segunda se resolverá por concurrencia competitiva ante el elevado número de propuestas. Además, el IDAE gestiona otra línea dotada con 89 millones de euros para 49 proyectos de reciclaje de palas, contemplando tanto la reutilización de componentes en otros parques como el reciclaje de materias primas.
- **Visión desde el territorio:** se señaló que los ayuntamientos suelen acoger positivamente estos proyectos, mientras que las principales oposiciones provienen de propietarios que pierden afección económica o de asociaciones ajenas al municipio.

CASO PRÁCTICO. COINVERSIÓN CIUDADANA EN UN PROYECTO DE REPOTENCIACIÓN CON FOCO EN LA COMUNIDAD.

La sesión fue analizada por Adrián Bautista (FUNDEEN) y Alberto Gil (STATKRAFT).

Se presentó un **caso práctico de coinversión ciudadana** aplicado a un proyecto de **repotenciación eólica en Navarra**, desarrollado en los Montes de Cierzo por STATKRAFT. Se trata del mayor proyecto de **crowdfunding** renovable por volumen en España, con **5 millones de euros captados en sólo tres semanas** a través de la plataforma FUNDEEN. El parque, en operación desde el año 2000, acometió su repotenciación en 2023 apoyándose en ayudas del IDAE y fondos Next Generation EU, por valor de 4,6 millones de euros. El proyecto supuso el desmantelamiento de 85 aerogeneradores y su sustitución por 14 nuevo, logrando más que duplicar su producción energética.

Este modelo de financiación priorizó la **implicación del territorio**, estructurando la inversión en tres ventanas: primero habilitándolo a habitantes locales, después a inversores de la comunidad autónoma y finalmente al público general español, con una elevada demanda en todas ellas. Asimismo, se establecieron límites de inversión para evitar la concentración de inversores, por ahora alcanzando una rentabilidad objetivo del 7% (TIR) y pagos mensuales de estos intereses durante 24 meses. Más allá del retorno financiero, el caso puso en valor la **vinculación social y económica de la ciudadanía con los proyectos renovables**, demostrando que la coinversión puede ser una herramienta eficaz para reforzar la aceptación social, el arraigo territorial y el apoyo a la transición energética.

SESIÓN PITCH. PRODUCTOS Y SERVICIOS ENFOCADOS A LA MEJORA DEL NEGOCIO EÓLICO.

La "Sesión Pitch" del Wind Business Forum se consolida como un espacio estratégico para dar visibilidad a las soluciones tecnológicas más disruptivas del sector.

La sesión exploró tres grandes tendencias operativas a través de las intervenciones de:

- **Herramientas para la gestión del riesgo y la operación de activos (Carlos di Matteo, OPTIMIZE ENERGY):** La exposición a mercados *merchant* y la integración de sistemas de

almacenamiento (BESS) requieren nuevas metodologías de análisis. La intervención ilustró cómo el uso de software de simulación y herramientas de control (como OptiValue y OptiBESS) asiste a los gestores de activos en la toma de decisiones complejas, permitiendo dimensionar adecuadamente las baterías y proyectar escenarios de ingresos con mayor precisión frente a la volatilidad del mercado.

- **Automatización en Operación y Mantenimiento: ARSOS SUITE, escalando carteras renovables mediante automatización (David Nataf, GREEN EAGLE SOLUTIONS):** Se abordó el reto de la eficiencia en el O&M mediante la integración de soluciones de automatización (RPA). Utilizando como ejemplo la tecnología de ARSOS, se expuso cómo la implementación de "robots de software" permite gestionar de forma remota y autónoma un alto porcentaje de las incidencias habituales de los aerogeneradores. Además, se destacó la importancia de estas herramientas para facilitar el cumplimiento normativo con el operador de red (TSO) y la participación ágil en los mercados de ajuste.
- **Digitalización integral del ciclo de vida del activo. Más allá del SCADA: NUO (Daniel Anguré, NUO by VECTOR RENEWABLES):** La gestión moderna de portafolios eólicos exige superar los silos de información. La presentación se centró en la necesidad de ir "más allá del SCADA", mostrando cómo las plataformas de gestión en la nube (como el ecosistema NUO) permiten centralizar en un único entorno la información técnica, meteorológica, financiera y contractual. Este enfoque holístico facilita el cálculo de KPIs, el seguimiento de obligaciones y la validación de facturación