



De izq. a dcha.: Ramón Jiménez (Cox), José González (Iberdrola), Juan Ferrero (Naturgy), Sergio Arbeláez (Matriz Renewables), Jordi Torres (TotalEnergies) y Rubén Esteller (eE).

Los desarrolladores reclaman prorrogar plazos para no desechar proyectos

Los expertos abordaron los principales cuellos de botella para el desarrollo de proyectos. El grueso del debate giró en torno a los impedimentos que obstaculizan el desarrollo de renovables, tanto a nivel administrativo como técnico o de mercado

Sergio Guinaldo. Fotos: A. Martín

La segunda mesa del VII Foro Renovables abordó los principales cuellos de botella para el desarrollo de proyectos. El grueso del debate giró en torno a los impedimentos que obstaculizan el desarrollo de renovables, tanto a nivel administrativo como técnico o de mercado.

José González, director de Promoción de Renovables de Iberdrola España, abrió el debate recordando que el *permitting*, asunto del que se llevan años

reclamando mejoras, no ha logrado grandes avances. “Seguimos todos frustrados al ser un proceso complejo y largo, pero me ha producido satisfacción escuchar al secretario de Estado de Energía que, de alguna manera, recoge el guante, ha identificado el *permitting* como un problema y ha mencionado algunas soluciones, como dotar de mayores recursos al Ministerio y de impulsar la digitalización”, indicó González, en alusión a la intervención inaugural del Foro. “Yo añadiría otras dos



Jordi Torres
Director general de
TotalEnergies
Renewables España

“ Necesitamos un plan integral que incluya elementos de red, simplificación de permisos o repower”



Sergio Arbeláez
Managing director de
Europe & Latam Matrix
Renewables

“ Aquí hay cuellos de botella para poder obtener puntos de demanda para conectar data-centers”



Juan Ferrero
Director de Desarrollo de
Renovables España
Naturgy

“ Es necesaria una adaptación urgente de la normativa relativa al proceso de acceso y conexión”



José González
Responsable de
Promoción Iberdrola
Renovables España

“ Lo más importante es que crezca la demanda y que se electrifique el consumo de energía”



Ramón Jiménez
Director general de
Global Services de Cox

“ Para aumentar la demanda es fundamental la inversión en infraestructuras”

soluciones: una, la simplificación administrativa, y otra la figura de los proyectos de interés público superior, ya que permite tener una figura legal que permite acortar plazos”, agregó.

Ramón Jiménez, director general de Global Services de Cox, apostó por crear una ventanilla única, con un único responsable que tenga una visión global y pueda tomar decisiones más ágiles. También reclama, como medida para fomentar los proyectos renovables, invertir en infraestructura, “otro cuello de botella”. “Podemos tener muchos proyectos, pero es tan importante la generación como la evacuación”, señaló.

Por parte de Matrix Renewables, Sergio Arbeláez, su managing director Europe & Latam, aportó la siguiente reflexión: “El sector de la energía es extremadamente curioso porque convergen tres cosas: Un factor técnico donde los ingenieros se devanan los sesos para hacer soluciones más eficientes; el capital y la deuda, cada vez de forma más inteligente con estructuras que son más flexibles; y el tema administrativo. Y ese cuello botella que supone el *permitting* muchas veces no viene alineado con el desarrollo que vemos en los otros dos vectores. Es un mercado donde el desarrollo de proyectos ha sido exuberante durante muchos años, pero desde el punto de vista de la administración no ha habido esa misma reactividad”, expuso Arbeláez.

Jordi Torres, director general de TotalEnergies Renewables España, enmarcó todas las medidas que cree de utilidad bajo un plan integral. “Creo que necesitamos un plan integral que incluya los temas de red, nudos, financiación del *repower*, permisos, simplificaciones o incremento de demanda. Pero la capacidad de articular y estructurar ese plan in-

tegral es de las administraciones. Si no se estructura ese plan, las soluciones que puedan venir, aunque sean bienvenidas, siempre serán parches”, argumentó.

Como complemento, Juan Ferrero, director de Desarrollo de Renovables España de Naturgy, enumeró otros cuellos de botella que detecta en el sector. “Uno es el tema de los hitos. Si tú no tienes una claridad sobre qué va a ocurrir con un hito, difícilmente vas a poder tomar la decisión de inversión. Y en la coyuntura de precios actual la rentabilidad no está asegurada. Por tanto, es necesaria una adaptación urgente del procedimiento de acceso”, explicó, sin olvidarse de otros cuellos como la descoor-

La actual coyuntura de precios dificulta la adopción de la decisión final de inversión (FID)

dinación en el *permitting* de centrales hidráulicas - asunto que actualmente el Ministerio trata de unificar mediante un procedimiento administrativo que se encuentra en fase de alegaciones- o la necesidad de la confección de una hoja de ruta para la repotenciación que agilice su tramitación. “A día de hoy el gran escollo de la repotenciación es la tramitación y evaluación ambiental, ya que tramitar una repotenciación supone, en la práctica, tramitar un parque nuevo cuando la repotenciación tiene un impacto ambiental positivo”, consideró.

Jordi Torres, director general de TotalEnergies Renewables España
Como empresa multienergía, TotalEnergies aspira a estar entre las cinco compañías más relevantes



en cuanto a producción renovable. Para conseguirlo, se ha establecido una estrategia bautizada Integrated Power, con la que pretende construir una cartera que combine energías renovables (solar, eólica terrestre y marina) y activos flexibles (ciclo combinado de turbinas eólicas, almacenamiento) para suministrar energía limpia y firme a sus clientes. Con esta premisa, el año pasado incrementó un 17% su producción, con 48 TWh a nivel mundial. En España cuenta con 3 GWh, con 400 MW en producción y otros 400 MW en construcción.

En sus intervenciones, Torres expresó la necesidad de simplificar permisos y ofrecer una mayor certidumbre regulatoria y agradeció al operador del sistema la publicación de la capacidad de los nudos de la red de transporte como labor de transparencia a la hora de avanzar en el acceso y conexión de nuevos proyectos renovables.

Más allá de pedir “parches” regulatorios, el director general de la compañía reclamó un plan integral que aúne varios elementos con el objetivo de fomentar las renovables. “Creo que necesitamos un plan integral que incluya los temas de red, los nudos, la financiación con el *repower*, permisos, simplificación o incremento de demanda. Para ello, quien tiene la capacidad de articular y estructurar ese plan son las administraciones. El sector puede participar, pero si no se estructura ese plan, realmente las soluciones siempre serán un poco parches, que también son bienvenidas”, desarrolló Torres.

Sergio Arbeláez, managing director, Europe & Latam de Matrix Renewables

En sus poco más de cinco años de historia, Matrix Renewables ha sido capaz de construir casi 2 GW en cinco países diferentes. De ellos, en España cuenta con 700 MW operativos en cuatro comunidades

autónomas y prevén la construcción de algo más de 300 MW de fotovoltaica, almacenamiento y proyectos híbridos. También están desarrollando proyectos de hidrógeno en el sur de España.

La compañía saca pecho de su equipo a la hora de cerrar contratos de energía a largo plazo (PPAs), cerrar financiaciones y poner plantas en funcionamiento. En su experiencia en otros mercados, el managing director expuso los ejemplos que se dan en países como Alemania o Italia a la hora de agilizar permisos y, en definitiva, atraer nuevas inversiones: “En España estamos siendo mucho más tímidos que

Es necesario simplificar permisos y ofrecer mayor certidumbre regulatoria

otros mercados porque aquí hay cuellos de botella para poder obtener puntos de demanda”, expuso.

Juan Ferrero, director de Desarrollo de Renovables España de Naturgy

Naturgy, *utility* integrada verticalmente, ofrece servicios de generación, distribución y comercialización de gas y electricidad. Actualmente se encuentra inmersa en un proceso de transformación, en el que pasará de ser una compañía puramente gasta a integrar un gran abanico de tecnologías. En su giro hacia las renovables, cuenta ya con unos 5 GW que ahora tratan de dotar con una mayor flexibilidad. En este sentido, la hibridación y la repotenciación son pilares en su estrategia.

Como medida para agilizar la concesión de permisos, Ferrero abogó por regular la asignación y



Los ponentes y el moderador, en un momento del debate junto al público asistente.



Los expertos hablaron, entre otros temas, de los cuellos de botella que obstaculizan el desarrollo de renovables.

aprovechar mejor la capacidad existente en la red actualmente, mientras llega la inversión en infraestructuras. Hay que distinguir entre el consumo recurrente de lo que pueden ser pymes, pequeños industriales o viviendas, y entre grandes consumidores como centros de datos, proyectos de hidrógeno y del almacenamiento”, reclamó el director.

José González, responsable de Promoción de Iberdrola Renovables España

Como primera empresa eléctrica en Europa, Iberdrola construye actualmente 1.000 MW de diversas tecnologías renovables. Presume también de construir el que será el proyecto de hidrógeno más grande del país, en Castellón, de la mano de su socio bp, el cual confían que contribuya a mejorar y estabilizar los precios de la electricidad. En el ámbito del almacenamiento, la empresa considera las baterías como una solución a corto plazo; a largo plazo, confían en la hidráulica de bombeo, que realmente permita desplazar la producción solar a horas en las que no haya luz.

Si bien González ve en las baterías o los PPAs soluciones cortoplacistas ante la actual coyuntura de precios bajos, cero o negativos, el responsable cree que la verdadera solución del sector pasa por incrementar la demanda y electrificar consumos de energía. “Incrementar la demanda tiene que ser la estrategia número uno para el sector eléctrico”, sentenció.

Ramón Jiménez, director general de Global Services de Cox

La utility integrada de agua y energía participa en toda la cadena de valor. Desde la promoción, la ingeniería y la construcción, hasta la operación y la permanencia a largo tiempo en los proyectos. En el ámbito de las renovables, la división Global Services se centra, entre otras, en hibridar plantas con baterías, hidrógeno e incluso con plantas termosolares.

En sus intervenciones, Jiménez coincidió con el resto de ponentes en que la verdadera solución pasa por poder incrementar la demanda eléctrica, desa-

Hay que facilitar a los clientes y grandes empresas que se instalen en el país

rollando infraestructura y facilitando a los clientes y a las grandes empresas que se instalen en el país. “Ahora llegan muchos inversores a nodos de conexión que piden, por ejemplo, 40 ‘megas’, pero solo les dan 12. En consecuencia, no les dan el permiso y, sin ese permiso, se va de España a otro país. Es algo que ha pasado con una gran cantidad de industrias y centros de datos. Para aumentar la demanda lo primero es inversión en infraestructura”, expuso el director general.