



En conjunto, la conversación dejó patente que estamos viviendo una revolución energética, que exige una coordinación real entre desarrolladores, administraciones y el sistema eléctrico para aprovechar plenamente el potencial de las renovables. Solo así podremos dotar de estabilidad a nuestra red y reforzar la competitividad de nuestras empresas, tanto a nivel nacional como internacional.



“El apagón de 2025 ha demostrado lo necesarias que son las renovables para estabilizar la red”

José Enrique Pardo, director de Site and Permitting España de X-Elio, arrancó explicando que su empresa se dedica al desarrollo, construcción y puesta en servicio de plantas solares fotovoltaicas, con presencia en 13 países. En esa línea, relató que su objetivo ahora es desarrollar nuevos proyectos de almacenamiento, y que esperan poner en marcha este año el primero en España.

Pardo señaló que la energía hidroeléctrica está ya muy madura y asentada, y que aporta a nuestro sistema hasta cinco gigas si se tienen en cuenta las centrales mixtas. Pero se mostró convencido de que, tras incidentes como el del apagón del 28 de abril de 2025 es “totalmente necesario” incrementar la capacidad de almacenamiento de nuestro sistema. Y ahí, aseguró, las renovables deben jugar un papel fundamental para estabilizar la red y responder rápidamente.

Con respecto a la guerra de Irán, recordó que desde el inicio de los ataques la energía ha subido un 370% en el mercado diario. “Sobre el efecto a medio y largo plazo ten-



**José Enrique Pardo**  
Director de Site and Permitting España de X-Elio

go serias dudas, pero creo que a Trump no le interesa un conflicto largo”, afirmó Pardo, que visualiza una oportunidad de “desenvolvemos en esta revolución energética única, aunque esto conlleva una serie de acciones que Red Eléctrica y la Administración deben acompasar, y quizás estén tardando más de la cuenta en hacerlo”. “En cualquier caso, se demuestra que las renovables son una oportunidad única de dotar de estabilidad a nuestro sistema. Tenemos la oportunidad de tener el país lleno de estabilizadores de red por todos lados. Son y van a ser unas herramientas totalmente primordiales para el futuro”, zanjó.

“En la pandemia, Europa entendió que no era independiente. Ahora la crisis es una oportunidad”

David Menéndez, Managing director Energy Storage de FRV, detalló que su papel como generador renovable tiene que cambiar hacia el de proveedor de energía gestionable y eficiente. En esa línea, apuntó que llevan 20 años desarrollando tecnología fotovoltaica eficiente y ofreciendo servicios de flexibilidad, centrándose especialmente en tecnologías de almacenamiento, concretamente baterías, con proyectos concentrados en Australia, Latinoamérica –especialmente Chile– y Europa.

En su experiencia, y enfocándose en su mercado en concreto, Menéndez visualiza que se dan las condiciones para hacer un modelo de negocio sostenible en el largo plazo. “Serían bienvenidas otras señales, como un mercado de capacidad, donde tenemos mucho que aprender de otros entornos donde han jugado un papel clave para el despliegue masivo de almacenamiento”, subrayó, aunque reconociendo que España está intentando adecuar los mecanismos técnicos y de mercado para que la nueva tecnología tenga “un peso fundamental



**David Menéndez**  
Managing director Energy Storage de FRV

en la transición energética del país” en el momento actual. Para el experto, uno de los puntos importantes será encontrar el equilibrio con la demanda, porque si no se buscarán otras maneras “creativas” de desarrollar proyectos, u otras localizaciones, aunque advierte de que será complejo. “En la pandemia Europa entendió que no era independiente. Y ahora la crisis actual se presenta como una oportunidad. En España estamos en un punto de inflexión, porque somos capaces de desplegar de manera masiva renovables, pero el debate y el reto es cómo gestionar el sistema eléctrico con alta presencia de renovables”, indicó Menéndez.

“Se echa en falta que la Administración te apoye en los proyectos frente a la oposición vecinal”

Carlos Colón, Country Manager de Atlantica en España, expuso su papel como empresa líder en infraestructuras sostenibles, con presencia en 12 países y 1.500 empleados. “Operamos en distintos mercados, algunos más maduros y otros menos que España, lo que nos da una visión global”, comentó, señalando que ofrecen soluciones de alma-

cenamiento para garantizar el suministro y asegurar energías renovables a precios competitivos. Colón visualiza que “hay un tren que ya hemos perdido, pero quizás podemos llegar a montarnos en el último vagón”, refiriéndose al desarrollo de la cadena de valor industrial europea de las tecnologías renovables. Pero pone deberes. “Cualquier promotor es capaz de hacer proyectos excelentes, pero a veces se echa en falta que la Administración te apoye ante los vecinos y municipios. Muchas veces se ponen de su lado, y es muy difícil convencer a alguien que te dice ‘no por- que no’”, expresó.



**Carlos Colón**  
Country Manager de Atlantica en España

“Somos pioneros en renovables en Europa y a veces tienes que ir a proyectos fuera”

David Torrego Fernández, Energy & Installations Managing director de Negratín, aclaró que su compañía tiene un perfil más constructor. Después de introducirse en el mercado de las renovables en 2007 crecieron y ahora trabajan en más de 12 países, desde Japón hasta Latinoamérica. “Siempre hemos apostado por la excelencia técnica y por

las relaciones con los clientes. Actualmente estamos involucrados en más de 900 megavatios en construcción, sobre todo en Colombia y España, que son nuestros mercados más fuertes”, comentó. Sobre la guerra de Irán, considera que es un episodio “coyuntural”. “Pero me entristece que ante una situación así nos llevemos las manos a la cabeza y nos planteemos celeridad, cuando estamos hablando de algo que todos tenemos claro. En Europa tenemos la tecnología, somos pioneros en renovables, y lamentablemente a veces tienes que ir a proyectos de fuera, porque si no, no son factibles”, apostilló.



**David Torrego Fernández**  
Energy & Installations Managing director de Negratín

“Los promotores tenemos que explicar el impacto en los proyectos, pero necesitamos agilidad”

María Couto, CEO de Xeal, explicó que la compañía que dirige es empresa “singular” con más de 120 años de historia. “Estamos en Galicia y generamos energía hidroeléctrica con diez centrales. Pero además, en nuestra división industrial contamos con dos plantas de producción de ferroaleaciones, un producto esencial para la fabricación de acero”, explicó,

detallando que pertenecen a un grupo de origen checo. “En España estamos apostando por el almacenamiento y estamos impulsando una central de bombeo reversible, porque la integración de renovables es necesaria”, deslizó. En su caso, Couto destacó que al estar ubicado “en el fin del mundo”, cerca de Finisterre, juegan un papel clave como motor de desarrollo económico de la zona: “Los promotores hemos entendido que tenemos que explicar el impacto de los proyectos. Pero también necesitamos agilidad. A veces hay oposiciones feroces interesadas a cosas que tienen sentido, y tenemos que ser valientes”.



**María Couto**  
CEO de Xeal

“Hay que reforzar la apuesta por la energía verde, por competitividad y por autonomía”

Raúl Rodríguez Ascaso, director de Desarrollo de Negocio de Renovables Engie España, describió que su modelo es integrado y está presente en toda la vida del activo: desarrollo, construcción y operación, además de la gestión de la energía. “También vendemos energía verde a largo plazo al cliente final para dar certidumbre al cliente y viabilidad a los proyectos”, comentó.

El experto abogó por, en un contexto como el actual, reforzar el esfuerzo europeo por la energía verde, que en sus palabras se traduce en “competitividad, autonomía estratégica, independencia energética” y funciona también como apuesta industrial. En esta línea, apuntó que las empresas necesitan una “ventanilla única” a la que dirigirse en estos temas, y poder así coordinarse con todas las administraciones. “No debemos olvidarnos del proceso administrativo, que tiene que ser único y más ágil. Nuestro papel fundamental como empresas es hacer partícipes a todos, pero este proceso es muy complejo”, zanjó.



**Raúl Rodríguez Ascaso**  
Director de Negocio de Renovables de Engie España