

Cruce de caminos para la eólica: del crecimiento a la rentabilidad

RENOVABLES / La competencia en las subastas, la fuerza de los proveedores en la cadena de valor y la aparición de precios negativos cambian las reglas de un juego en el que en España destacan Iberdrola, Acciona Energía o Enel.

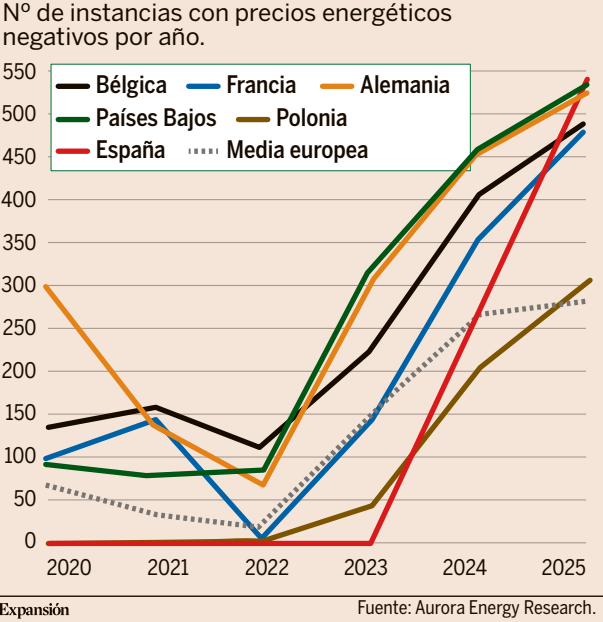
Pedro Biurrún, Madrid
Sólo la energía solar ha crecido más que la eólica en los últimos años. La política climática, las mejoras tecnológicas y un despliegue sostenido de capital han plagado de aerogeneradores el territorio europeo hasta alcanzar los 304 gigavatios (GW) de capacidad eólica instalada en 2025, de los cuales 265 GW son en tierra y 39 GW *offshore* (eólica marina). En el caso de España, contamos con una potencia eólica instalada de 33.274 MW, un 3,6 % más respecto al año 2024, casi una cuarta parte de la potencia instalada de generación nacional, sólo por detrás de la solar fotovoltaica. Iberdrola, Acciona Energía, Enel Green Power (Endesa), EDP Renováveis y Naturgy son algunos de los principales promotores de energía eólica en España, donde existen más de 1.300 parques eólicos y más de 22.000 aerogeneradores operativos, según datos de la Asociación Empresarial Eólica (AEE).

Crecimiento
Todas ellas, como el resto del sector, han sido protagonistas de un crecimiento que va a continuar en un futuro próximo, según la nueva Directiva de Energías Renovables, que eleva el objetivo vinculante para 2030 de la UE a un mínimo del 42,5% del consumo bruto final de energía. Pero todas ellas, también, afrontan desafíos, como explica el análisis: *European Wind Energy at a Crossroads. Five forces reshaping the industry*, de la firma de asesoramiento financiero Interpath. “El sector eólico europeo está pasando de un modelo de crecimiento impulsado por la



En España existen más de 1.300 parques eólicos y más de 22.000 aerogeneradores operativos.

EN ESPAÑA SE DISPARAN LOS PRECIOS NEGATIVOS



capacidad instalada a otro centrado en la rentabilidad de las inversiones, donde la solidez financiera, la eficiencia operativa y la disciplina en la

asignación de capital determinarán quiénes serán los ganadores” asegura Enrique Aguado, *managing director*, responsable de *M&A* y res-

Costes financieros, plazos y producción real de electricidad impactan mucho en la rentabilidad

Solidez financiera, eficiencia operativa y disciplina al asignar capital determinarán los ganadores

ponsable global de Infraestructuras de Interpath. Aunque España sigue siendo un mercado muy atractivo para la energía eólica, “alcanzar el objetivo del Plan Nacional Integrado de Energía y Clima (PNIEC) de 62 GW de potencia eólica instalada en 2030, incluidos 3 GW de eólica marina, exigirá abordar diversos desafíos estructurales”, dice Aguado. Los principales desafíos provienen de los procesos de

autorización administrativa, el acceso a la red eléctrica, los costes de financiación y la rentabilidad de los proyectos, más que con cuestiones tecnológicas, según el informe. Los promotores y operadores independientes de menor tamaño, con un acceso más limitado al capital, suelen estar más expuestos a los costes de financiación, los retrasos en el desarrollo de proyectos y los riesgos de ejecución. Pero las grandes compañías, como las citadas al principio, “también están adoptando criterios cada vez más selectivos en sus decisiones de inversión, priorizando la rentabilidad y la asignación eficiente del capital frente al mero crecimiento de la capacidad instalada”, comenta Aguado.

Concentración
Por su parte, los fabricantes de aerogeneradores y proveedores de componentes afrontan desafíos diferentes, especialmente en relación con su capacidad de fijación de precios, la concentración de clientes y la distribución contractual de los riesgos. ¿Se incrementarán las fusiones y adquisiciones? Aguado cree que “estas dinámicas podrían acelerar la rotación de carteras y los procesos de consolidación selectiva, generando oportunidades para que los operadores con mayor capacidad financiera adquieran activos y plataformas atractivas de promotores que buscan liberar capital para nuevas inversiones o reorientar sus estrategias”. Del estudio se desprende que la reducción de los costes de construcción y de los equipos no se traduce automáticamente en una mayor rentabili-

RENDIMIENTO
La mayoría de los proyectos no alcanza la **previsión de producción** en que se basó su financiación, lo que erosiona los rendimientos.

dad de los proyectos. La energía eólica es una actividad muy intensiva en capital, por lo que los costes de financiación, los plazos de desarrollo y la producción real de electricidad tienen un impacto significativo en la rentabilidad. **Precios**
Al mismo tiempo, la creciente penetración de las energías renovables está modificando la dinámica de los precios de la electricidad, aunque la presión derivada de los precios bajos y negativos es actualmente más acusada en España para la energía solar fotovoltaica que para la eólica, a ésta también le afecta (ver gráfico). Además, los proyectos eólicos siguen estando expuestos a la volatilidad de los precios del mercado mayorista, las restricciones de la red eléctrica y el riesgo de que la producción de energía sea inferior a la inicialmente prevista. En opinión de Aguado, “lo relevante no es únicamente cuánto cuesta construir un proyecto, sino los ingresos que es capaz de generar en relación con la inversión total realizada y sus costes de financiación”. Sobre las subastas, su visión es que “su diseño debe encontrar el equilibrio adecuado entre ofrecer precios competitivos de la electricidad y garantizar la viabilidad financiera de los proyectos”. Como señala el informe, la experiencia en determinados mercados europeos demuestra que una competencia excesiva puede dar lugar a precios de adjudicación que dejan un margen insuficiente para absorber sobrecostes, retrasos o niveles de producción inferiores a los previstos.