

Empresas & Finanzas

Luis Sabaté CEO de Matrix Renewables

“Nuestro objetivo es lograr en 2030 los 8 GW operativos en renovables y almacenamiento”

R. Esteller / C. Raso MADRID.

Matrix Renewables avanza en su plan de crecimiento con una estrategia centrada en la hibridación, el almacenamiento y la expansión en mercados como Estados Unidos y Europa. Luis Sabaté, CEO de la compañía, analiza los retos del sector y la hoja de ruta que llevará a Matrix a duplicar su capacidad operativa en 2030.

¿Cuál ha sido la evolución de Matrix Renewables desde su nacimiento hace cinco años?

Matrix nació en 2020, impulsada por el fondo TPG como una plataforma global de inversión en energías renovables. Hoy somos un equipo de 165 personas y contamos con un portfolio de 15,5 GW a nivel mundial, aproximadamente la mitad en Estados Unidos y el resto distribuido entre España, Chile, Reino Unido e Italia. Nuestro perfil es conservador, contratamos alrededor del 70% de la energía generada través de contratos bilaterales tipo PPA. En cuanto a tecnologías, trabajamos en fotovoltaica, almacenamiento (híbrido y *stand alone*) y eólica (sobre todo hibridación) y en España desarrollamos hidrógeno verde a través de Hyren.

¿Cuál es el objetivo de aquí a 2030?

Nuestro objetivo es alcanzar 8 GW de capacidad operativa en proyectos renovables y almacenamiento en 2030. Para ello, seguiremos concentrándonos en los mercados donde ya tenemos presencia y ventajas competitivas: Estados Unidos, por volumen y madurez; Reino Unido e Italia, donde el almacenamiento ofrece oportunidades especialmente atractivas; y España, con un foco claro en la hibridación de plantas.

¿Cómo ve el mercado del hidrógeno verde?

Hace dos o tres años el hidrógeno verde vivió un fuerte impulso por su papel estratégico en la descarbonización. Sin embargo, es importante diferenciar sus aplicaciones, porque lo que no tiene sentido es generar hidrógeno verde para luego quemarlo en calderas. En cambio, sí vemos sentido en aplicaciones industriales intensivas en calor o en procesos que requieren gases inertes, como refino o siderurgia. Nuestros proyectos se diseñan bajo dos premisas: que estén ubicados cerca de polos industriales o químicos y asociarlos siempre a una planta renovable propia, lo que reduce costes al evitar PPAs virtuales. Contamos con varios proyectos con



ALBERTO MARTÍN



REVISTA ENERGÍA

Ya puedes leer el nuevo número de febrero de la Revista mensual Energía, de 'elEconomista.es'. En ella podrás leer esta entrevista íntegra, así como un texto en profundidad sobre la nueva Estrategia de Pobreza Energética. También, dispondrás de un reportaje sobre la 'oleada' de operaciones en el negocio de la energía, y podrás conocer cómo el Ministerio para la Transición Ecológica trata de reducir sus propias emisiones.

estas características y confiamos en su viabilidad, aunque el desarrollo es más lento porque los compradores deben tener un uso claro del hidrógeno o del amoníaco verde. Esperamos avances en los próximos seis meses.

¿Y el almacenamiento?

El desarrollo del almacenamiento está sujeto a la disponibilidad de los nodos con capacidad de demanda y generación, ya que las baterías no solo inyectan energía, también consumen. Esta limitación frena muchos proyectos y es un problema estructural en España. Aun así, exis-

ten proyectos con demanda ya asignada y los procesos de tramitación están avanzando. En Matrix preveemos un pequeño *boom* en los próximos meses y años, a medida que los permisos se consolidan y los proyectos alcanzan madurez.

¿Qué diferencias observa respecto a otros países donde operan?

En mercados como California, Australia o Texas, la necesidad técnica de reforzar redes antiguas aceleró la adopción del almacenamiento hace años. El resultado es que estos mercados funcionan muy bien y con mayor agilidad que España en cuan-

Hidrógeno: “Contamos con varios proyectos y esperamos avances los próximos meses”

Centros de datos: “Matrix mantiene conversaciones con varios actores y ejecuta dos acuerdos”

to a la implantación de proyectos de almacenamiento.

La firma de PPAs en Europa se ha ralentizado, aunque España sigue liderando. ¿Cómo describiría el mercado actual?

Lo bueno de los PPAs es que son contratos a 10-12 años y lo que está pasando en España, con los precios negativos actuales, es más bien coyuntural. Nosotros esperamos un aumento de la demanda eléctrica hacia 2027, lo que debería normalizar el mercado. Sin embargo, hoy es difícil cerrar PPAs a largo plazo con precios que justifiquen nuevas inversiones, por lo que solo se están ejecutando proyectos con PPAs firmados hace dos o tres años. Matrix no está firmando nuevos PPAs

en España, aunque sí en otros países. En España, la estrategia es hibridar los proyectos existentes. Adaptar el PPA actual a un proyecto hibridado mejora los números, incrementa el valor del activo y reduce el riesgo para los bancos.

¿Cómo les afecta el impuesto del 7% a la generación?

Está haciendo mucho daño a todo el sector. Portugal lo ha eliminado, pero España lo mantiene. Muchos proyectos se financiaron en 2020-2021 asumiendo que el impuesto desaparecería tras dos años, algo que no ha ocurrido. Su eliminación ayudaría enormemente a la competitividad y viabilidad de las plantas.

¿Tienen planes relacionados con centros de datos?

Existe un gran interés en centros de datos, especialmente en zonas como Madrid y Barcelona, pero el problema vuelve a ser la falta de demanda disponible en los nodos. En Matrix estamos encontrando sinergias entre nuestros proyectos y los inversores en data centers, y podemos ofrecer distintos modelos: compartir infraestructura de evacuación, suministrar PPAs o combinar ambas opciones. La compañía mantiene conversaciones avanzadas con varios actores y ya ejecuta acuerdos en áreas próximas a Madrid y Barcelona.

Para leer más www.eleconomista.es/kiosco/Energía