



Maxine Ghavi Vicepresidenta ejecutiva de Europa de Hitachi Energy

“Necesitamos una planificación energética a 25 años para poder actuar de forma eficaz”

Rubén Esteller MADRID.

Maxine Ghavi, vicepresidenta ejecutiva de Europa de Hitachi Energy, recibe a *elEconomista.es* para explicar los planes de crecimiento de la compañía en España y la situación del sector global.

¿Cómo valora la situación geopolítica? ¿Puede afectar al sistema eléctrico europeo o a su negocio?

Hoy estamos mucho mejor preparados que cuando estallaron la guerra de Ucrania o la crisis del Covid. Somos una compañía acostumbrada a trabajar con cadenas de suministro globales y con presencia industrial en distintas regiones del mundo, lo que nos permite responder a las necesidades de los clientes con una base más resiliente.

Además, en los últimos años hemos reforzado todavía más esa capacidad. Lo que está ocurriendo ahora es desafortunado, por supuesto, pero seguimos centrados en suministrar a nuestros clientes.

También vemos que este contexto vuelve a reforzar la posición de las renovables y de la independencia energética europea. Eso significa acelerar todo lo que estamos haciendo: acercarnos más a los clientes, tener más visibilidad y trabajar juntos como industria para avanzar incluso más rápido de lo previsto hace unos años. Hay mucha presión sobre el sector y sobre compañías como la nuestra, pero esa necesidad existe y vamos a seguir invirtiendo para responder a ella.

¿Le preocupa la capacidad fiscal de los Estados para sostener las inversiones necesarias?

En este momento no especialmente. Nosotros seguiremos invirtiendo siempre que exista colaboración con los clientes y que las políticas públicas apoyen el crecimiento en lugar de frenarlo. Pero para invertir necesitamos visibilidad. En los dos o tres últimos años el modelo de negocio ha evolucionado desde una relación puramente transaccional hacia colaboraciones estratégicas a largo plazo. Eso nos permite entender los planes de los clientes con años de antelación y, en función de ellos, ampliar capacidad. Y no se trata solo de fabricar transformadores. Nosotros también dependemos de una cadena de suministro: necesitamos equipamiento para nuestras fábricas, apoyar a nuestros proveedores para que crezcan y garantizar así que la cadena pueda responder.

Seguimos avanzando en nuestra estrategia de ampliar nuestra presencia global, pero también, sin du-



ALBERTO MARTÍN

Fortaleza: “España ha sido un bastión para nosotros por el conocimiento y la relación con los clientes”

Inversión: “Estamos con la mayor inversión de nuestra historia en la planta de Córdoba”

da, en Europa. Y esta situación lanza un mensaje muy claro a todos los actores implicados –proveedores, responsables políticos, operadores de redes de transporte e industria–: necesitamos trabajar juntos y pensar con una visión de largo plazo. Debemos mirar más allá de 2035 y empezar a planificar para 2040 o incluso 2050. Necesitamos una plani-

ficación con horizontes de entre 20 y 25 años para poder actuar de forma eficaz. Y, sinceramente, ese enfoque permite que el sistema sea más rentable, porque una planificación a largo plazo facilita una ejecución más eficiente y evita ampliaciones constantes que no necesariamente reducen los costes.

Por eso, estamos plenamente convencidos de que el mercado seguirá creciendo. Y, por nuestra parte, mantenemos un firme compromiso con Europa y con España. Seguiremos invirtiendo en la medida necesaria para desempeñar nuestro papel en esta transformación.

¿Hasta qué punto limita el crecimiento la falta de algunos productos?

Es un reto real. Hay un número limitado de proveedores en ciertos segmentos y, además, fabricar algunos tipos de transformadores sigue siendo casi un arte industrial.

Se necesita mano de obra especializada y formar a una persona puede requerir al menos dos años. Por eso la inversión no consiste solo en capital. Afortunadamente tenemos capacidad financiera, pero también

necesitamos talento. La transición energética ha cambiado las necesidades respecto a hace diez o quince años. Hoy hacen falta más perfiles, más disciplinas y más digitalización. Con la inteligencia artificial y otras tecnologías necesitamos reciclar capacidades y contratar nuevo talento.

Habíamos anunciado que para 2027 incorporaríamos 15.000 personas adicionales sobre una base de algo menos de 40.000 empleados. Ya superamos los 50.000.

¿Qué papel jugará España?

Estamos absolutamente comprometidos. En Zaragoza vamos a poner en marcha una fábrica de transformadores secos, una ubicación clave para nuestros clientes europeos y globales. Además, hemos cerrado la operación de EKS Energy, porque la electrónica de potencia es estratégica para nosotros. Tener una compañía con tecnología para almacenamiento energético, que es fundamental para la transición, es muy importante. Y en Córdoba estamos acometiendo la mayor inversión de nuestra historia en esa planta, un proceso que sigue en marcha.

España ha sido un bastión para nosotros por el conocimiento, la diversidad de talento disponible y por la relación con los clientes. También porque está a la vanguardia de la transición: alrededor del 60% de su energía procede de fuentes renovables. Y vemos más potencial, especialmente, en almacenamiento.

España ha sufrido un gran apagón y se debate sobre control de tensión, renovables y estabilidad del sistema.

¿Qué lectura hacen?

Ha habido muchos informes y debates, así que hablaré solo desde la perspectiva tecnológica.

El sistema energético ha cambiado profundamente. Hemos pasado de redes centralizadas a sistemas mixtos con generación centralizada y distribuida. Las renovables pueden ser intermitentes, existe flujo bidireccional de energía y los consumidores se han convertido en “prosumidores”.

Eso exige mucho más a la red. Se ha puesto mucho foco en la generación y menos en modernizar las redes para gestionar esas nuevas dinámicas. La tecnología para hacerlo existe y llevamos décadas desarrollándola. Se puede disponer de una red resiliente y estable en ese nuevo entorno. La cuestión es la velocidad de implantación. Además, las interconexiones europeas serán críticas. Ayudan a equilibrar sistemas, reducen diferencias de precios entre países y permiten aprovechar mejor la energía donde se genera.

España quiere atraer grandes centros de datos. ¿Cómo compatibilizar ese crecimiento con el sistema eléctrico?

La tecnología está disponible; la clave vuelve a ser el despliegue. Los centros de datos son *hubs* energéticos e industrias intensivas en consumo. El reto es que su patrón de demanda es distinto al de otros sectores tradicionales. Pero también pueden beneficiar al sistema si se diseñan pensando en la red y en colaboración con los operadores. Pueden contribuir a la estabilidad del sistema y aportar flexibilidad.

Estamos aprendiendo rápidamente sobre su comportamiento energético y contamos con equipos de consultoría capaces de coordinar a los distintos actores para facilitar esos desarrollos. Para países como España son importantes desde el punto de vista económico. Pero también hay que revisar permisos y conexiones a red. A veces aparecen proyectos que no llegan a materializarse. Es importante contar con criterios más exigentes para priorizar aquellos que realmente van a ejecutarse.