



Los desarrolladores reclaman prorrogar plazos para no desechar proyectos

También piden un plan integral para agilizar permisos o fomentar la figura de interés superior

Sergio Guinaldo MADRID.

La segunda mesa del VII Foro Renovables, organizado este jueves por *elEconomista.es*, 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, 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 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

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

siguiente reflexión: “El sector de la energía es extremadamente curioso porque convergen tres cosas. Converge un factor técnico, donde los ingenieros se devanan los sesos para hacer soluciones más eficientes; converge el capital y la deuda, cada vez de forma más inteligente con estructuras que son más flexibles; y converge 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 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 “necesario plan integral”. “Creo que necesitamos un plan integral que incluya los temas de red, nudos, financiación del *re-power*, permisos, simplificaciones, o incremento de demanda. Pero la capacidad de articular y estructurar ese plan integral 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 descoordinación en el *permitting* de centrales hidráulicas –asunto que actualmente el Ministerio trata de unificar mediante un procedimiento administrativo que actualmente 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 a día de hoy tramitar una repotenciación supone en la práctica tramitar un parque nuevo, cuando la repotenciación en definitiva tiene un impacto ambiental fundamentalmente positivo”, consideró.





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

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 teravatios-hora (TWh) a nivel mundial. En España cuenta con 3 gigavatios-hora (GWh), con 400 megavatios (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.



Jordi Torres
Director general de TotalEnergies Renewables España

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 claramente 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 Jordi Torres.

“Aquí hay cuellos de botella para poder obtener puntos de demanda para conectar datacenters”

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 desarro-

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

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 gasista a integrar un gran abanico de tecnologías. En su giro hacia las renovables, cuenta ya

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



Sergio Arbeláez
Managing director, Europe & Latam de Matrix Renewables

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 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.



Juan Ferrero
Director de Desarrollo de Renovables España de Naturgy

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

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.

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

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 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 permitan 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.



José González
Responsable de Promoción de Iberdrola Renovables España

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



Ramón Jiménez
Director general de Global Services de Cox

