

Luis de Valdivia Presidente de Ecoener

“En España no se dan las condiciones necesarias para nuevas inversiones”

Rubén Esteller MADRID

Luis de Valdivia, presidente de Ecoener, explica a *elEconomista.es* en su primera entrevista exclusiva tras cinco años desde la salida a bolsa de la compañía, el giro estratégico que está preparando y los cambios para reforzar el crecimiento de la compañía

Han pasado cinco años desde la salida a Bolsa de Ecoener. ¿Está satisfecho con la operación?

La salida a Bolsa fue un proceso de transformación y de adaptación. Ecoener tiene 38 años de existencia. Teníamos una trayectoria muy larga y una forma consolidada de hacer las cosas, y supuso una ruptura en la forma de trabajar.

Dijimos: ya que salimos a Bolsa, vamos a hacerlo bien. Introdujimos criterios de gobernanza muy exigentes. Contamos con un consejo con cinco independientes de verdad, personas de mucha entidad. Eso marca un grado de exigencia muy elevado. Ha habido un esfuerzo de adaptación de una empresa en la que yo tenía el 100% a un gobierno corporativo muy exigente, pero el logro obtenido es de mucha calidad.

En sostenibilidad, siempre hemos sido una empresa muy sobresaliente. Hacemos un grandísimo esfuerzo económico y humano por hacer las cosas muy bien, y eso nos da mucho orgullo.

Y en crecimiento, que era uno de los objetivos de la salida a Bolsa, podemos decir que se ha cumplido. Pasamos de 162 MW a 815 MW entre operación y construcción. Eso marca una dinámica de crecimiento que esperamos mantener en el tiempo. Desde el punto de vista de empresa, la valoración de la salida a Bolsa es muy positiva.

Sin embargo, no están satisfechos con la valoración de la acción.

No estamos contentos con la valoración que tiene la acción. Pero también creemos que, cuando se vean los frutos de todo lo que estamos haciendo -y pensamos que eso se verá en un plazo breve-, la acción se pondrá en un sitio más razonable.

Evidentemente, eso lo marca el mercado y tenemos poca capacidad para decir si será así o no. Pero hemos invertido en los últimos cuatro años 500 millones, que es una cifra importante para cualquier empresa, pero todavía no se ve cuánto producen. Cuando se vea, el reconocimiento del valor será mejor.

Ha citado 500 millones invertidos, una cifra superior a la capitalización



ANA MORALES

Renovables:
“Hoy hablar de renovables en España provoca depresión en mucha gente”

Participación:
“Habrà que considerar darle más liquidez al valor y algo más de capital”

de la compañía. ¿Tiene lógica esa valoración?

No tiene ninguna lógica, pero la lógica la marca el mercado. También hay que ser pacientes. Todas las em-

presas que hoy tienen valoraciones importantes tardaron mucho en crecer en valoración. Alguno me decía: “Luis, yo he estado 15 años cotizando así y de repente ha subido”. Espero no estar 15 años así.

Creo que en renovables en España se ha dejado de hacer actos de fe. El mercado quiere visualizar cosas concretas. Nosotros estamos dando pasos para que se puedan visualizar, pero aún no se ven todas.

En España los precios eléctricos han estado muchas horas a cero o en negativo. ¿Eso pesa sobre la percepción del sector?

Hay que tener en cuenta que nosotros no tenemos exposición fotovoltaica en la Península Ibérica, ni en proyectos en operación ni en desarrollo. Hoy hablar de renovables en España provoca depresión en mucha gente, y es comprensible. Pero nosotros ya hemos vivido tres momentos de soberbia irracional.

Con la fotovoltaica en España ha habido soberbia irracional. Siempre se ha sabido que, cuando hay mucho de una cosa, la tendencia del valor de esa cosa no es aumentar, sino disminuir. Si hay mucha fotovoltaica concentrada en determinadas horas, la tendencia natural es que valga poco.

Cuando salimos a Bolsa dijimos que esto iba a pasar y que no queríamos estar ahí. A algunas empresas les ha ido muy bien porque hicieron las operaciones rápido, pero nosotros somos gente de largo plazo, con vocación industrial. Queremos una línea estable, no una línea de subidas y bajadas bruscas.

¿Qué proyectos tienen previsto poner en operación este año?

Tenemos proyectos en Colombia, Panamá y República Dominicana. Son unos 140 MW, aproximadamente 25 MW, 50 MW y 60 MW. Con eso llegaremos a unos 815 MW.

Este año queremos empezar a construir nuevos proyectos. Tenemos cerca de 400 MW en *ready to build* y queremos iniciar su construcción entre finales de este año y principios del que viene. Empezaremos a construir en Rumanía y esperamos hacerlo también en Guatemala y Colombia. El año que viene esperamos construir en Polonia e Italia y en Canadá en 2028. En Canadá serían los primeros 140 MW.

¿Cómo está viendo la financiación?

En esos países no hay problemas de financiación. En Europa tampoco. El único sitio donde hay problemas de financiación es aquí, en España. Aquí la financiación es cero.

¿Cómo van a financiar estos planes de futuro?

Analizamos permanentemente distintas alternativas para optimizar la estructura de capital y financiar el crecimiento. Entre ellas puede estar una ampliación de capital, instrumentos convertibles u otras fórmulas de mercado. lo relevante es que cualquier decisión estará orientada a reforzar la capacidad de crecimiento y la creación de valor para el accionista.

¿Se plantean incorporar socios en proyectos concretos?

No lo descartamos. Nosotros tenemos más proyectos para ejecutar que capacidad de ejecución.

La incorporación de fondos sería en un segundo nivel, en el proyecto. En Canadá, por ejemplo, donde construir es muy costoso.

Canadá es un país grande y las zonas donde estamos son zonas deshabitadas, lejos de poblaciones, territorios inhóspitos. Hay que arreglar infraestructuras para poder llegar. El conjunto de empresas que hemos obtenido PPAs nos hemos sentado con las autoridades y les hemos planteado necesidades como arreglar un puerto o bordear un pueblo con una carretera. Y lo han hecho. Son administraciones que saben lo que hacen, pero todo eso tiene un coste.

¿Su intención es mantener el 70% de la compañía?

La intención es hacer lo que tengamos que hacer para lograr los objetivos. Evidentemente, antes o después habrá que considerar dar más liquidez al valor y algo más de capital, porque tenemos muchos proyectos y queremos terminar 2030 con más de 2.000 MW entre operación y construcción. Eso tiene requerimientos de capital.

El Economista

Fecha: [jueves, 18 de junio de 2026](#)
Fecha Publicación: [jueves, 18 de junio de 2026](#)
Página: [8](#), [9](#)
Nº documentos: [2](#)

Recorte en **color** % de ocupación: **167.91** Valor: **26860,17€** Periodicidad: **Diaria** Tirada: **11.304** Audiencia: **33.019** Difusión: **6.131**



¿Dónde estará el gran salto inversor?

A finales de 2027 esperamos haber alcanzado esos 1.200 MW y haber iniciado otro volumen importante. Viene un esfuerzo inversor importante porque ya no vamos a estar tanto en América, sino en Europa. Además, una parte importante de los proyectos serán eólicos.

La eólica en los próximos años será más importante que la fotovoltaica. Un proyecto fotovoltaico tiene un coste y uno eólico tiene otro muy distinto, aunque también tiene el doble de producción. Nosotros tenemos capacidad para hacer 200 o 300 MW al año. Con eso llegamos perfectamente a 2030 con los 2 GW.

Con ese crecimiento, ¿el dividendo queda en segundo plano?

Hablar de dividendo es difícil, no porque no tenga interés. Probablemente soy el principal interesado. Pero todo no se puede. El primer objetivo es tener un tamaño determinado de empresa. Si no tienes ese tamaño, el gasto general te come con relación a la facturación.

A partir de ese tamaño se pueden tomar decisiones. Por ejemplo, si Colombia no nos va excesivamente bien porque son proyectos pequeños y complicados, podemos vender el país, recoger recursos y acometer más inversiones. Iremos viendo cómo se gestionan las cosas. Si hacemos rotaciones de activos, se podrá ganar margen para dividendos. Evidentemente, no se puede estar permanentemente sin distribuir dividendos. Eso no puede ser.

¿En cuántos países están ahora?

Estamos presentes en 12 países. Tenemos unos 2.000 MW en desarrollo en Europa, en los cuatro países en los que estamos. Contamos con otros 500 MW en desarrollo en Canadá y tenemos Hispanoamérica.

En realidad, en Hispanoamérica tenemos poca cartera de desarrollo porque hemos ido construyendo primero. Ahora estamos girando hacia Europa y Canadá.

¿Qué países europeos son los prioritarios?

Grecia, Italia, Polonia y Rumanía. En Serbia vendimos. Es un país muy copado y, en definitiva, en esos países no se puede trabajar. También hemos vendido Indonesia. Queremos concentrarnos en aquellos países donde hemos sido capaces de desarrollar volúmenes importantes de activos.

¿Qué masa crítica necesita Ecoener en un país para quedarse?

Depende, pero estamos hablando de alrededor de 250 MW. Hay que seguir al mercado energético, tener relaciones institucionales y contar con personal muy cualificado. Eso requiere una masa crítica. Si no la alcanzas, lo que tienes que hacer es rotar el activo y marcharte.

Por ejemplo, en Honduras tenemos una instalación pequeña, de 16



MW, de la que además solo tenemos el 50% porque tenemos un socio. Es un PPA muy bueno, de casi 130 dólares, el activo más rentable de la empresa, pero implica tener personal asociado y dedicarle mucho tiempo. En su momento tenía sentido; ahora ya no. Eso se va a rotar.

¿Eso puede suponer salir de algunos países latinoamericanos?

Sí. Estamos estudiando salir de México. Nos hemos encontrado un país muy estatalizado y muy complicado. Tiene unas necesidades energéticas tremendas, que fue lo que nos motivó a ir allí, pero por un lado hay voluntad política de incorporar renovables y por otro hay todo un aparato del Estado y de empresas estatales que hacen lo posible para que nadie instale renovables. Tienes que ir a países que te permitan jugar con tranquilidad.

En todo caso, México tiene necesidades energéticas evidentes.

Las necesidades energéticas que hay en el mundo son de un calibre insospechado. En México, cuando llegamos, hablamos con empresas para firmar un PPA privado, que después prohibieron, y una de ellas nos decía que no podía triplicar la fábrica porque no tenía energía eléctrica. Y la energía que tenía no era de calidad porque se interrumpía. Cada interrupción obliga a volver a poner la fábrica en marcha, que es un proceso complicado.

En Quebec necesitan el doble de la energía eléctrica que producen. No quieren hacer grandes presas, ni centrales térmicas, ni nucleares. Quieren instalar renovables, aunque las renovables por sí solas no solucionan el problema. Quebec no puede seguir desarrollándose porque no tiene energía.

Y en España ocurre lo mismo en muchas zonas. No tenemos capacidad de red y eso supone que no se pueden construir viviendas ni instalaciones industriales. Es un tema muy serio y está como tapado.

Europa: “Hemos construido en Hispanoamérica y ahora vamos a girar a Europa y Canadá”

Vocación industrial: “Somos gente de largo plazo con vocación industrial”

Dividendos: “Si hacemos rotaciones de activos, se podrá ganar margen para dar dividendos”

Fotovoltaica: “No era normal pensar que instalar toda esa fotovoltaica no iba a tener consecuencias ”

¿Cree que España no está abordando bien el problema de las redes?

No se habla con claridad de las necesidades del país. España tiene capacidad de generación, pero no hemos conseguido asociar esa capacidad con la demanda. No hemos conseguido almacenarla ni desarrollar la red de distribución necesaria, y eso es imprescindible.

Hay centros de datos que se han tenido que marchar de sitios donde había un ecosistema tecnológico potente porque no había capacidad. Esto tiene un coste importante para el país. La electrificación

mundial tiene estos mismos problemas y lo curioso es que no se abordan con la claridad necesaria.

¿Está cambiando el modelo de negocio renovable? Antes parecía un negocio de infraestructuras, pero ahora hay más riesgo.

Esa es la definición del sector eléctrico hoy. Cuando empecé este negocio en 1988 había una normativa que decía que si rehabilitabas una central hidroeléctrica antigua, esa energía se pagaba a 185 pesetas, que es algo más de un euro. Desde entonces hasta hoy solo hemos perdido valor.

Pero el verdadero problema es que entonces conectabas a la red, cobrabas y se acababa. Los parámetros de conexión estaban determinados. Hoy hay una disrupción tecnológica cada seis meses. Eso supone un cambio drástico en el modelo de negocio y obliga a tener un determinado tamaño de empresa para sostenerlo.

Hoy sabes que tienes que poner baterías en tus instalaciones. Pero cada tres o cuatro meses salen nuevos modelos que modifican sustancialmente las características anteriores. Nos ha pasado que hemos iniciado la legalización de proyectos con unas características y, dos años después, cuando los aprueban, ya está obsoleto. Tienes que volver a iniciar el procedimiento. Ahora es un negocio en el que tienes que introducir baterías, pero al introducirlas tienes que comprar y vender energía, y saber en qué momento hacerlo. ¿Quién determina cuándo comprar y cuándo vender en un mercado en el que no sabes cuál será la curva de precios del día siguiente?

Eso significa que tienes que darte de inteligencia artificial y de programas que muchas veces no existen en el mercado. Necesitas tecnología y capacidades internas muy elevadas. No todo el mundo está preparado. El modelo tradicional de desarrollador tendrá una viabilidad muy escasa. El futuro está en la capacidad de adaptación a las in-

novaciones tecnológicas que ofrece el mercado.

¿Cómo está abordando Ecoener el almacenamiento?

En prácticamente todos los países en los que estamos, todos los proyectos incorporan almacenamiento. No porque nosotros queramos, sino porque la legislación, en mitad de la tramitación, nos ha dicho que los proyectos tenían que volver a presentarse con baterías. Nos ha ocurrido en Grecia, Italia, Rumanía, Polonia, República Dominicana y Guatemala. En Colombia no, es el único país donde no nos ha ocurrido.

Desde el punto de vista de negocio, un proyecto con baterías es más satisfactorio que sin baterías. Te da más flexibilidad en la captación de valor, más tranquilidad y te permite firmar PPAs en mejores condiciones, porque ofreces un producto distinto. No solo entregas energía en las horas fotovoltaicas, cuando el comprador sabe que es más barata, sino durante otras horas. Eso mejora la negociación.

Ecoener nació en hidráulica. ¿Ve un boom del bombeo hidroeléctrico?

Ahora hay un boom de proyectos de bombeo. Muchos proyectos de bombeo se harán y muchos no, por múltiples circunstancias. Pero España tenía los embalses. No haber utilizado eso y no haber previsto que ahí estaba el futuro es un error. Si esta política se hubiera puesto en marcha hace 15 años de forma más generalizada, hoy este problema no existiría. Todavía estamos a tiempo, pero podríamos haberlo hecho antes y nos habríamos ahorrado muchos problemas de fiabilidad y de costes del sistema.

Pensar que instalar toda esta cantidad de energía fotovoltaica no iba a traer consecuencias para el sistema eléctrico no era normal. Eso tenía que ir acompañado de otras medidas. Si no, se produce la situación que estamos viviendo, que es indeseable para todos.

¿Ecoener se plantea nuevos proyectos hidroeléctricos en España?

No. Actualmente estamos priorizando mercados donde vemos mejores condiciones de rentabilidad y visibilidad de ingresos. En España estamos ejecutando proyectos de almacenamiento en Canarias y Galicia y monitorizamos permanentemente oportunidades que cumplan nuestros criterios de inversión. Pero en la Península Ibérica no se dan las condiciones exigidas por la compañía para desarrollar nuevos proyectos ante sus numerosos problemas estructurales.

España no acompasa las decisiones con una visión de largo plazo. Creo que tanto la ministra anterior como la actual tienen muchas ganas de hacer bien las cosas. Pero falta una estrategia de país, una línea estable, tomar decisiones con continuidad por parte de unos gobiernos y otros.