



Duarte Bello Consejero delegado de EDP Iberia

“Necesitamos una regulación clara que permita ejecutar inversiones con rapidez”

Rubén Esteller MADRID.

Duarte Bello es consejero delegado de EDP para Iberia desde el pasado mes de marzo. El directivo, que no pudo asistir al XI Foro de Energía de *elEconomista.es*, explica los planes de la compañía en su 50 aniversario y su visión sobre la situación del mercado.

¿Qué objetivos se marcan con la nueva comercializadora? ¿

Lo vemos como el siguiente paso natural en nuestra estrategia B2B en España. En los últimos cinco años hemos aumentado un 9% nuestra cartera de energía, hasta cerca de 16 TWh anuales, y un 11% el número de clientes de electricidad, hasta superar los 5.200.

Al mismo tiempo, hemos desarrollado una oferta cada vez más completa, desde contratos flexibles y de largo plazo hasta autoconsumo, baterías e infraestructuras eléctricas.

Ahora queremos extender ese crecimiento a los pequeños negocios y autónomos, un segmento que conocemos bien, en el que ya estuvimos en suministro y que nunca abandonamos en autoconsumo. Tenemos la ambición de volver a tener una posición relevante en este segmento. El objetivo es seguir creciendo de forma rentable y ampliar nuestra presencia en el mercado empresarial

Nos encaminamos a un trimestre de precios altos en la energía. ¿Qué tipos de tarifas piensan plantear?

El punto de partida es la electricidad, pero nuestra propuesta no termina en el suministro. En los últimos años hemos desarrollado en España soluciones que van desde contratos de energía adaptados a las necesidades de cada cliente hasta autoconsumo, baterías e infraestructuras eléctricas. Solo en autoconsumo gestionamos ya más de 75 MWp en instalaciones de clientes bajo modelos As-a-Service y queremos alcanzar los 100 MWp en 2027. Nuestra ambición es poner progresivamente estas capacidades también al alcance de los pequeños negocios.

En un contexto de precios energéticos más elevados y volátiles, vamos a apostar principalmente por tarifas de precio fijo, porque queremos dar estabilidad y previsibilidad a los pequeños negocios. Nos vemos como un *partner* energético de largo plazo y, por eso, salimos al mercado con una oferta reforzada a dos años de precio fijo, que además incorpora un 35% de descuento has-

Comercialización:
“Tenemos la ambición de volver a tener una posición relevante en este segmento”

Infraestructura:
“Europa no puede permitirse depender de terceros en infraestructura ”

Centros de datos:
“La norma de centros de datos debe permitir atraer inversiones y que se ejecuten”

ta final de año. Es un punto de partida: queremos seguir adaptando nuestra propuesta a las necesidades de los clientes y a la evolución del mercado.

¿Incluirán en su oferta el suministro de gas o servicios adicionales?

El punto de partida es la electricidad, pero nuestra propuesta no termina en el suministro. Queremos trasladar también a los pequeños negocios las capacidades que EDP ya ofrece a otros clientes empresariales en ámbitos como eficiencia energética, electrificación y autoconsumo. La lógica es evolucionar desde la venta de energía hacia una relación más completa como *partner* energético de la empresa.

¿Cómo impactarán los agregadores de demanda o la flexibilidad?

La flexibilidad va a cambiar progresivamente la relación de las empresas con la energía. La flexibilidad convierte algo que hasta ahora era un consumo en un activo que también puede generar valor para la empresa. El cliente dejará de ser únicamente un consumidor para poder decidir mejor cuándo consume, cuándo produce o cuándo almacena energía y obtener valor de esa capacidad. Para una compañía como EDP, con experiencia tanto en suministro como en soluciones energéticas, es una oportunidad para ampliar los servicios que ofrecemos a nuestros clientes.



EE

¿Qué opinión tienen respecto a la IA?

La carrera global por la inteligencia artificial está desencadenando una de las mayores revoluciones tecnológicas en la demanda de electricidad de las últimas décadas y esto es una oportunidad única para acelerar la transición energética, reforzar la competitividad europea y generar inversión, empleo y crecimiento económico mediante la combinación de energías renovables, redes más robustas, almacenamiento y soluciones inteligentes.

La Península Ibérica está especialmente bien posicionada para beneficiarse de esta transformación y reforzar su competitividad. Ahora el desafío ya no es decidir si queremos o no atraer este tipo de inversiones, sino establecer las condiciones adecuadas para que generen valor para los territorios, impulsen la creación de empleo cualificado y refuercen nuestra soberanía tecnológica y energética.

Europa no puede permitirse depender de terceros para la infraestructura digital que sustentará la inteligencia artificial y la economía del

futuro. El reto ahora es crear un entorno atractivo para la inversión que permita transformar nuestras ventajas competitivas en un liderazgo real y sostenible en la economía digital europea

Con el aumento de las horas con precios cero o negativos, ¿ha llegado España a un punto en el que instalar más renovables sin almacenamiento empieza a destruir valor? ¿Construiría hoy EDP una planta fotovoltaica sin baterías?

Se trata de desarrollar la combinación adecuada de renovables, almacenamiento y redes para cada emplazamiento y cada necesidad del sistema. España necesita seguir desarrollando renovables, pero también una mayor diversificación tecnológica. Aunque se han concedido muchos permisos, una parte muy relevante corresponde a proyectos solares. Necesitamos igualmente seguir impulsando tecnologías como la eólica, junto con almacenamiento, redes y electrificación de la demanda, para construir un sistema más equilibrado, eficiente y capaz

de aprovechar toda la energía limpia que generamos.

La falta de capacidad en las redes se ha convertido en uno de los principales problemas del sistema. ¿Está España perdiendo inversiones industriales y centros de datos porque no puede ofrecer conexión con rapidez?

Más que hablar de inversiones que se pierden, hablaría de una oportunidad que debemos aprovechar con señales claras y de largo plazo para el mercado, acompañadas por el desarrollo de las redes necesarias para responder al crecimiento de la demanda eléctrica. Tenemos la oportunidad de convertirnos en el gran polo industrial y tecnológico de Europa gracias a las renovables. Las redes son una infraestructura estratégica y hay que acelerar las inversiones para disponer de más capacidad. También es positivo que la normativa para los centros de datos fomente el desarrollo de nueva generación renovable, pero debe hacerlo con requisitos viables y sostenibles que permitan atraer inversión y desarrollar iniciativas que puedan ejecutarse realmente.

¿Es ya rentable desarrollar baterías en España únicamente con ingresos de mercado o sigue siendo necesario un mercado de capacidad u otro mecanismo de apoyo?

Para alcanzar el volumen de almacenamiento que necesita España sigue siendo imprescindible completar los mecanismos de capacidad y la remuneración de servicios al sistema que reconozcan su valor. El almacenamiento no solo compra y vende energía, sino que contribuye a la seguridad de suministro, la integración de renovables y da estabilidad a la red.

Si pudiera pedir al Gobierno tres decisiones concretas para acelerar la inversión energética y la electrificación en España, ¿cuáles serían?

Lo primero de todo sería acelerar la demanda eléctrica, porque cada vez es más difícil integrar nueva capacidad renovable si no hay consumo. Es imperativo facilitar tanto la electrificación de lo que ya tenemos como la llegada de nuevos consumos intensivos, como los centros de datos. La segunda decisión sería reforzar las redes. No hay electrificación sin redes capaces de conectar la nueva generación, almacenamiento y nuevos consumidores. Y tercero, pediría impulsar el almacenamiento y agilizar el *permitting*, porque necesitamos una regulación clara que permita ejecutar inversiones con mayor rapidez y visibilidad a largo plazo.