

“El recurso más escaso en la tramitación de un proyecto eólico es la capacidad de acceso”

- Entrevista ER a José Luis Jimeno, presidente de Vestas Mediterránea: “El recurso más escaso en la tramitación de un proyecto eólico es la capacidad de acceso”



“El recurso más escaso en la tramitación de un proyecto eólico es la capacidad de acceso”

Energías Renovables el periodismo de las energías limpias.

<https://www.energias-renovables.com/entrevistas/a-el-recurso-m-s-escaso-en-20260330>

Antonio Barrero F.

Lunes, 30 marzo 2026

Los Resultados 2025 de Vestas han sido espectaculares. ¿Le está ganando la eólica danesa la batalla a las incertidumbres geopolíticas, a la competencia china, a la cruzada antieólica de Trump...?

Así es, en 2025 hemos obtenido **el mayor nivel de ingresos de la historia**, gracias a un desempeño excepcional en el segmento Onshore y al crecimiento tanto en Offshore como en Service, que compensaron los costes adicionales de la expansión fabril en eólica marina. La diversificación geográfica explica en parte nuestros resultados y ayuda a navegar por la geopolítica actual. Y el crecimiento de nuestra capacidad instalada es reflejo de que la eólica es una energía limpia, competitiva y segura, y de que es lo que demanda la sociedad actual. Eso incluye el mercado estadounidense de eólica en tierra, ahora ya estabilizado, tras la aprobación de la One Big Beautiful Bill. Y, como es bien sabido, una falsedad no se vuelve verdad por repetirla muchas veces: la energía eólica funciona, aquí y allí. En cuanto a la competencia... en Vestas la fomentamos, y por eso la eólica ha conseguido ser la fuente de generación eléctrica más competitiva. Lo que no apoyamos es la competencia desleal. Y, en ese sentido, invitamos a promotores y gobiernos europeos a pensar qué tipo de sistema energético quieren desarrollar, especialmente en el entorno geopolítico en el que nos encontramos.

¿Cómo está el mercado eólico nacional?

El sector eólico en España exporta más en valor que el del calzado o el del vino. Pero el sector industrial debe crecer y mantener su competitividad, sobre todo frente a la competencia desleal que nos llega del lejano oriente. El Gobierno aboga por subir salarios, pero estos han crecido de media un 4% en 2025. Subirlos aún más ahogaría los márgenes, las empresas invertiríamos menos y

crearíamos menos empleo. En España, Vestas tiene más de seis gigavatios [6 GW] instalados y más de 2.200 empleados. **Para poder mantener esa inversión y seguir generando empleo de calidad necesitamos dos cosas: mercado y más mercado .**

¿Y cómo se puede estimular el mercado eólico?

Con mayor electrificación de la industria y el transporte, mediante la ejecución del plan de ampliación de la red REE 2025-30, simplificando tramitaciones y permisos y armonizando entre comunidades y, también, continuando con los incentivos a la repotenciación a través del IDAE [Instituto para la Diversificación y Ahorro de la Energía, organismo dependiente del Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico].

¿Hacen falta subastas en España?

Sí, hacen falta subastas específicas de eólica terrestre. El NZIA [**Net Zero Industry Act**] representa una oportunidad estratégica para que los fabricantes europeos compitan en igualdad de condiciones frente a productores no europeos, pero su implementación práctica pasa por mecanismos de subasta. El objetivo no es limitar la competencia. Es garantizar que esta sea justa y se base en criterios alineados con los objetivos industriales y climáticos de la UE. El sector europeo ya ha demostrado ser altamente competitivo cuando el marco acompaña. Como alternativa complementaria a las subastas, en los procesos de adjudicación de capacidad de red se podría exigir, como condición de precalificación, que los fabricantes cumplan con criterios coherentes con el NZIA: conducta responsable, ciberseguridad, resiliencia de la cadena de valor europea, etc. De ese modo se aseguraría que el acceso a nodos de la red favorezca a tecnologías y proveedores alineados con los objetivos industriales estratégicos de la UE.

¿Y en eólica marina...?

La situación es compleja, porque aquí debe desarrollarse en configuración flotante, una tecnología aún incipiente, y más cara que la eólica marina fija. Baste un dato: el flotador supone alrededor del 45% del coste total (más que la turbina), frente al aproximadamente 15% que representa la cimentación en eólica fija; además, **el LCOE de la flotante es entre 3 y 4 veces superior al de la fija .** En Vestas ya tenemos experiencia en flotante, en proyectos piloto en Portugal, Francia o Escocia (del orden de 25, 50 MW), pero todavía falta para la fase plenamente comercial. Por eso, en España deberíamos apostar primero por una fase pre-comercial, con proyectos intermedios y un alto componente de apoyo público, que permitan generar economías de escala y acelerar la curva de aprendizaje.

Además, es clave que las subastas de offshore sean tecnológicamente neutrales, que permitan competir a soluciones flotantes, fijas o híbridas, incluyendo alternativas como los pilares atirantados (cable-stayed monopiles), que ya permiten alcanzar profundidades de 80, 120 metros (hasta ahora solo accesibles para la flotante) con ahorros del 30, del 40% en CapEx respecto a los flotadores.

Todo el sector está preocupado por las redes. ¿Cuál es el problema?

La congestión de la red es un problema a nivel europeo. El nuevo **EU Grids Package** es un paso en la dirección correcta, especialmente en lo relativo a la inversión en redes transfronterizas y al refuerzo de la planificación europea. Aun así, los cuellos de botella se siguen produciendo a nivel nacional, falta inversión en las redes de transmisión y distribución, que no se han modernizado o expandido al

ritmo que exige la electrificación. Para resolver este problema es esencial acelerar el *permitting*: el silencio positivo, el reconocimiento del interés público superior o la digitalización de los procedimientos en una ventanilla única permitirían reducir tiempos de tramitación y dar certidumbre a los promotores, tanto de proyectos eólicos como de infraestructuras de red. En el ámbito de las repotenciaciones, resulta especialmente importante disponer de un proceso administrativo más ágil y flexible, que permita modificar potencias, alturas de buje o tamaños de rotor dentro de rangos razonables sin tener que reiniciar todo el procedimiento.

Además, es fundamental introducir mecanismos de competencia por el punto de conexión. El recurso más escaso en la tramitación de un proyecto eólico no es el suelo ni el viento, sino la capacidad de acceso. Y dado que el objetivo no es ocupar capacidad, sino inyectar la mayor cantidad posible de energía limpia y competitiva, debería priorizarse el acceso de aquellos proyectos que aprovechan mejor el recurso disponible. Es decir, proyectos con mayor factor de capacidad, que generen más MWh por cada MW instalado.

El último buque insignia de Vestas es su V172 (foto), de la que ya hay instalada una unidad. ¿Qué tiene la V172 que no tengan sus antecesoras?

La V172 es la primera turbina de Vestas en la que se incorpora una nacelle modular, separando el módulo principal –que aloja el tren de potencia y gestiona todas las cargas– del módulo lateral que contiene los equipos eléctricos. Es un diseño más compacto y equilibrado que versiones anteriores de la plataforma EnVentus **y nos permite crecer hasta los 7.2 MW**. Es nuestra máquina Onshore más grande, pero no necesita medios diferentes de la versión de 6.0 MW para su transporte o instalación. Al revés, por su modularidad es capaz de llegar a emplazamientos más complicados (como el parque eólico de Tâmega en Portugal).

En lo que a prestaciones se refiere es una turbina que comparte filosofía de diseño con sus hermanas de la plataforma Enventus (V150 6.2, V162 6.2 y V162 7.2), de las que ya hay 13 GW instalados a nivel mundial, con un tren de potencia compacto y un generador de imanes permanentes de velocidad media, y un rotor que es capaz de mejorar la eficiencia energética considerablemente. Creemos que esta máquina va a ser muy competitiva en emplazamientos en los que prima la potencia instalada en cada posición disponible. Un buen ejemplo son los parques eólicos Tâmega Norte y Tâmega Sul, en Portugal, que en conjunto suman 274 MW de potencia instalada, para proveer de electricidad al complejo hidroeléctrico del Tâmega, donde suministramos 38 turbinas V172-7.2 MW. La electricidad producida por los aerogeneradores no solo se vierte a la red, sino que puede utilizarse para bombear agua a los embalses del sistema hidroeléctrico.

Supongo que, con el aumento de fabricantes y el crecimiento del sector eólico en general, las ofertas de empleo no le faltarán. ¿Qué es lo que más valora de trabajar en Vestas?

Durante mis 18 años en Vestas, he tenido la oportunidad de recorrer un camino profesional extraordinariamente diverso: desde mis inicios como Director de Operación y Mantenimiento en España y Portugal, hasta mi posición actual. Creo que ese recorrido es, por sí solo, una declaración muy clara de lo que Vestas ofrece: la posibilidad real de desarrollarse, de aprender en distintas áreas del negocio, de liderar equipos y, hoy, de gestionar una cuenta de resultados de más de 3.000 millones de euros anuales en una región tan amplia y heterogénea como MED, con más de 6.000 empleados. En estos años he tenido la suerte de trabajar en mercados muy distintos: desde países

consolidados, como España, Portugal, Francia o Italia, donde somos líderes de mercado, hasta los más de 3 GW instalados en África —2 GW en Suráfrica—, o mercados emergentes como Rumanía, donde en 2025 firmamos más de 500 MW, y Ucrania, donde estamos instalando el mayor parque eólico del país, Tiligul'ska, en pleno conflicto armado. Todo eso te marca profesional y personalmente.

Pero si tuviera que quedarme con un solo motivo por el que sigo en Vestas, sería el equipo. La compañía nació hace más de 70 años prácticamente a la vez que el sector, y esa mentalidad pionera sigue impregnando toda la organización. Hay una cultura muy fuerte de ir un paso más allá, de abrir caminos donde otros no llegan, de pensar a largo plazo y, sobre todo, de poner al cliente en el centro de cada decisión. Esa combinación de propósito, liderazgo y personas es, sin duda, lo que más valoro y lo que me sigue motivando cada día.

- Este contenido ha sido originalmente publicado en la **edición de papel (ER249) de *Energías Renovables***, edición que puedes **descargar gratuitamente aquí en formato PDF**