

JUAN RAMÓN MATEOS. DIRECTOR GENERAL DE ECOINTEGRAL INGENIERÍA

"LOS OBJETIVOS EN RENOVABLES A 2020 NOS SITUAN EN EL BUEN CAMINO"

EL DIRECTIVO DE LA FIRMA CORDOBESA CREE QUE ESPAÑA DEBE ABANDONAR LOS MENSAJES CONTRADICTORIOS SOBRE EL SECTOR Y AGILIZAR SUS TRÁMITES BUROCRÁTICOS

► **Laura Felices**

ECOINTEGRAL ha cumplido en 2010 doce años como empresa independiente

de servicios avanzados de ingeniería y consultoría. ¿En qué dirección han madurado sus objetivos?

-En nuestra empresa hemos ido capacitándonos para abordar las novedades que en nuestras áreas de conocimiento (Energía, Telecomunicaciones y Medio Ambiente) se han ido imponiendo. Somos una empresa un poco especial en nuestra política de crecimiento y expansión: en el área de renovables, podríamos haber sido promotores de muchos MW eólicos o fotovoltaicos y, sin embargo, hemos preferido ser únicamente una empresa de ingeniería, independiente, transparente y sin conflictos de intereses.

Por ello, nuestros objetivos no han cambiado tanto como los sectores para los que trabajamos: nuestro objetivo principal sigue siendo acompañar en sus desarrollos a un exclusivo grupo de clientes para los que trabajamos como si fuéramos parte de ellos mismos. También es objetivo ir añadiendo a nuestros servicios nuevas áreas de conocimiento que nuestros clientes van demandando mediante la incorporación de expertos e investigadores. Así, desde hace varios años tenemos un área de ahorro y eficiencia energética y, desde hace algo más de un año una nueva área de gestión de CO₂.

-La potencia instalada de energías renovables acogidas al régimen especial alcanzará al cierre de este año 25.880 megavatios (MW). ¿Qué ha favorecido este resultado?

-Ha favorecido, sobre todo, la generación de confianza. Creo que aún no somos todo lo conscientes que debiéramos del peso que en el sector de las energías renovables representamos en el mundo: España es un referente en el que se miran muchos países, exportamos tecnología, conocimiento y financiación y no debemos poner en riesgo este potencial con mensajes contradictorios. Tenemos que seguir creciendo en un sector en el que somos una referencia mundial.

-¿Cómo se comportarán oferta y



►► **La minigeneración atomizada en la red tendrá mucho que decir en la evolución de las renovables**

►► **Lo que elimina la inseguridad es que no haya que hablar de primas ni subvenciones**

demanda en el próximo lustro?

-La demanda crecerá, y la oferta 10 veces más. El mercado de servicios de ingeniería para renovables se está convirtiendo en una actividad extraordinariamente competitiva donde cada día aparecen nuevas empresas que dicen tener experiencia. Afortunadamente el perfil de clientes para el que EcoIntegral trabaja sabe muy bien lo que necesita y dónde encontrarlo.

-¿En qué medida está afectando la crisis al sector?

-Está afectando, principalmente, en dos ámbitos: en menor medida en el hecho de que las previsiones sobre el ritmo de crecimiento del consumo energético han cambiado, y en mayor medida en que las condiciones de financiación se están endureciendo

mucho, es decir, en este momento las entidades bancarias sólo entran a financiar, mediante project finance, aquellos proyectos cuyos retornos están muy claros y con apalancamientos mucho menores que los que se planteaban hace apenas tres años.

En definitiva, esto lleva a que los promotores medianos y pequeños tengan grandes dificultades para financiar los proyectos, y que las grandes empresas, tengan que comprometer mayores activos en la realización de los mismos, lo que les lleva a poder promover menor número de proyectos o de menor cuantía.

-La necesidad agudiza el ingenio... y la ingeniería. ¿Hacia dónde se dirige la innovación en renovables?

-Creemos que en breve surgirán nuevas revoluciones que están por venir. Aquí tendrán mucho que decir las renovables distribuidas (minigeneración atomizada en la red). También creemos que en esto jugarán un papel muy importante algunas nuevas formas de energía (geotérmica, biogás) así como la entrada en escena de nuevos elementos que podrán tener gran importancia en la curva de demanda nacional, como es el vehículo eléctrico o los sistemas de gestión de la demanda.

-En 2009, el 26% de toda la demanda de energía eléctrica se cubrió a partir de fuentes renovables. ¿Podría España adelantar la fecha de consumo

completo de energía verde?

-El recientemente publicado Plan de Acción de Energías Renovables (PA-NER 2011-2020) apunta a un significativo, aunque mejorable, aumento de cuota de las renovables para los próximos años. Creo que esta es dirección correcta. Sin embargo, creo que el logro de los objetivos dependerá en gran medida del desarrollo de la legislación que lo haga posible. En España es un elemento clave, y especialmente en Andalucía, conseguir que la tramitación de los expedientes administrativos se realice de un modo más eficiente.

-El mantenimiento, la optimización de las instalaciones, ¿podrían ser nichos de mercado clave del futuro en España?

-Sin duda hay y habrá nichos de mercado en este sector, pero éste ya es un mercado muy competido en el que la madurez de estas actividades les llevará a convertirse a medio largo plazo en un servicio casi tipo *comodity*. Creo que aquí sí podrán hacer negocios las empresas que desarrollen herramientas y soluciones para la mejora de estas actividades (software y hardware de control, herramientas y procesos que optimicen los costes de mantenimiento, etc..)

-Gracias al acuerdo alcanzado sobre las primas entre el Ministerio de Industria y el sector eólico, nos dicen que "se elimina la inseguridad regulatoria". ¿Queda bien atado este aspecto?

-El nuevo acuerdo brinda un escenario de certidumbre que ayudará al sector, al menos, a proyectar los escenarios económicos de los proyectos. No obstante, yo creo que lo único que elimina la inseguridad es la competitividad, es decir, conseguir a medio plazo un sistema en el que cada tecnología renovable (eólica, fotovoltaica, termosolar, geotérmica, bioenergía, mareomotriz, etc.) aporte un determinado valor al *mix*, reconocido y remunerado como tal, sin tener que hablar de primas ni subvenciones. Esto hoy aún no es posible y por ello es necesario que cada tecnología encuentre los apoyos necesarios para que pueda desarrollarse y que los inversores y entidades financieras encuentren el confort mínimo para seguir tomando riesgos.