

José Luis Moya Jiménez, CEO de RIC Energy

“El sector energético está en las fases iniciales de una revolución y transformación sin precedentes”

RIC Energy, empresa pionera en el mercado solar fotovoltaico español, se caracteriza por su capacidad para anticiparse en la identificación de oportunidades en nuevos mercados, así como por su agilidad en la toma de decisiones estratégicas. Esta filosofía les ha permitido participar de forma directa en el desarrollo, construcción, operación y financiación de más de €1.000 millones de activos fotovoltaicos en 4 continentes.

Como empresa global apuesta por el modelo de negocio tradicional, que ha estado centrado en el desarrollo, construcción, estructuración, venta y operación de activos solares FV bancables/financiables. Bajo este modelo de negocio, RIC Energy ha generado y operado desde su constitución activos solares FV por un valor superior a \$1.200 millones, lo que supone un track record de proyectos solares FV de más de 350 MWp.

Entre las actividades desarrolladas por RIC Energy en el presente ejercicio, marcado por la crisis sanitaria del COVID_19, destaca la operación por la que Q Cells ha comprado a la promotora RIC Energy los derechos de desarrollo de 940 MWp de energía solar en España, lo que supone una de las mayores adjudicaciones de energías renovables de la historia del país.

La división Downstream Business de Q Cells firmó un acuerdo para la compra de 16 compañías vehiculares con derechos de desarrollo para 23 proyectos de energía solar en las provincias de Ciudad Real, Sevilla, Córdoba, Jaén, Teruel, Zaragoza, Cádiz, Valladolid, Palencia y Badajoz. En conjunto, este portafolio suma 940 MWp de nueva capacidad fotovoltaica, la cual se espera conectar a la red en el primer semestre de 2022.

Además de este acuerdo, RIC Energy prestará servicios de desarrollo para los 23 proyectos hasta llevarlos al estado "Ready to Build" (listo para la construcción), así como posibles servicios adicionales de construcción y gestión de proyectos.

En un entorno tan cambiante y dinámico, como el actual, RIC Energy, como afirma su CEO José Luis Moya Jiménez, en esta entrevista, *sigue confiando como palancas de crecimiento para la empresa en la identificación temprana de oportunidades de negocio ("early stage") y en la agilidad de toma de decisiones.*



José Luis Moya Jiménez, CEO de RIC Energy

A principios de este año Q Cells compró a RIC Energy una cartera de 23 proyectos en España. ¿Tienen prevista una operación similar en el mercado español o en otros en los que están presentes?

Nuestra estrategia está muy definida, siendo nuestro corebusiness el desarrollo de proyectos greenfield en mercados donde estamos presentes y que consideramos maduros (España y USA) a lo cual añadimos el EPC y O&M/Asset Management en aquellos mercados de renovables menos maduros (África). Actualmente en estos tres mercados estamos trabajando de forma activa en la negociación de transacciones que esperamos poder cerrar antes de la finalización del presente año.

Pese a la situación actual derivada de la pandemia, ¿hay interés de los inversores por el sector renovable español?

Rotundamente sí, sigue habiendo mucho interés. Es cierto que en los últimos meses ha habido una bajada en los precios del pool, pero entendemos que es una situación transitoria que no afectará a la rentabilidad de las instalaciones, ya que son inversiones a largo plazo.

Es más, el sector de las renovables puede salir incluso fortalecido de toda esta situación porque demuestra que es uno de los pocos valores seguros a la hora de invertir. Adicionalmente, todas las instituciones y principalmente la

Unión Europea señalan al “Green New Deal” como vehículo que canalice una gran parte de las inversiones a nivel europeo de las próximas décadas, tal que permita hacer frente a la crisis económica derivada del covid-19 pero a su vez permita cumplir con los compromisos de la cumbre de París y continuar a la vanguardia mundial no solo de la lucha del cambio climático sino también de nuevas tecnologías y modelos de negocio respetuosos con el medio ambiente y el planeta.

El Consejo de Ministros ha aprobado el proyecto de Ley de Cambio Climático y Transición Energética. ¿Recoge las expectativas del sector?

Es muy difícil recoger las expectativas de todo el sector, ya que hay múltiples jugadores y por tanto intereses, pero en términos generales diría que sí ha tendido a cumplirlas. Uno de los aspectos relevantes se refiere al de subastas y más en concreto a las subastas de electricidad y de capacidad. Habrá que esperar a ver como el texto definitivo regula las mismas, ya que en principio las subastas de electricidad –estableciendo un precio fijo por la energía generada– parecen no ser tan perentorias una vez que el mercado se encuentre muy activo y dinámico y suele ser el mecanismo más eficiente a la hora de fijar precios y por tanto más beneficioso para el consumidor final y por ende para el sistema eléctrico. No obstante, puede ser realmente novedoso y muy útil las subastas de capacidad tal que sirva de punta de lanza para abrir/generar dicho mercado como paso previo a la creación del resto de mercados de servicios que se prestan en el sistema eléctrico pero, que no se reconocen y/o no se evalúan/ monetizan.

Por otra parte, se introduce la regulación relativa al almacenamiento (como herramienta de flexibilización tanto de la generación como del consumo eléctrico), la agregación y la hibridación, los cuales son elementos indispensables para conseguir una mayor eficiencia del sistema eléctrico en los distintos eslabones de la cadena de valor.

En cualquier caso, el Regulador español se encuentra ante una oportunidad única para estar a la vanguardia de fijar una normativa que sea facilitadora para cumplir con los objetivos comprometidos con la UE en términos de energías renovables y eficiencia energética, lo cual en mi opinión se podrá conseguir en la medida que esté inspirada en los principios de eficiencia técnica y tecnológica a medio y largo plazo y rentabilidad económica tal que prime en todo momento el interés del consumidor eléctrico español y todo ello dotando de la imprescindible seguridad jurídica tan necesaria en un sector regulado como el sector eléctrico.

Como afirman fuentes del sector, ¿considera que independientemente de la tramitación de esta norma, para que el sector fotovoltaico pueda ser un motor de la recuperación económica, es necesario que se apruebe cuanto antes una nueva

ley de subastas de energías renovables?

Yo no diría que es estrictamente necesario. Las tecnologías renovables son competitivas como lo demuestra que todas las plantas fotovoltaicas que se están desarrollando y construyendo en España la energía se vende a merchant o con PPA como respaldo. No obstante, un marco de subastas periódicas de servicios diferentes a la mera generación/ suministro de electricidad y con una buena visibilidad a futuro puede facilitar el desarrollo de mercados de servicios que actualmente se prestan, pero no se remuneran o tienen sistemas de remuneración que deberían replantearse. Ello conduciría indudablemente a un desarrollo más uniforme, integrado y eficiente del sector.

En este sentido, es importante que haya una continuidad de las subastas y que se conozca con bastante antelación el objeto y mecanismo de lo que se va a subastar para que no funcionemos “a tirones”, de forma que la previsibilidad permita a los diferentes participantes planificar sus actuaciones e inversiones en el mercado eléctrico español.

¿El sector energético está pasando de un modelo vertical a uno descentralizado y cooperativo?

En cierta medida sí, no obstante, las grandes plantas de generación seguirán existiendo y gran parte de la instalación fotovoltaica y eólica sigue este modelo.

Pero sí que es cierto que va apareciendo una cantidad, cada vez mayor, de opciones que rompen con esa tendencia, como pueden ser el autoconsumo individual o colectivo, el almacenamiento a pequeña escala y los agregadores de demanda. Todo esto añadirá más profundidad al sistema, implicará más opciones disponibles y convivirá con las grandes plantas de generación. En cualquier caso, el sector energético está en las fases iniciales de una revolución y transformación sin precedentes, alimentada no solo por las nuevas tecnologías en el campo de la generación de energías renovables sino también por la enorme contribución que las distintas manifestaciones de la tecnología digital pueden aportar a la transformación y mejora en la generación, almacenamiento, transporte y consumo energético. Así, uno de los ejemplos de dicha revolución energética del lado de la demanda se está produciendo en



el comportamiento del consumidor ya que no solo adopta el papel de consumidor pasivo de electricidad, sino que simultáneamente también juega el papel de productor de electricidad (de ahí, el anglicismo “prosumer”).

En definitiva, no lo veo tanto como el reemplazo de un sistema por otro, sino como la aparición de una mayor diversidad, lo cual supone un cambio en el funcionamiento general del sistema.

Según su opinión, ¿cuáles son las perspectivas del sector fotovoltaico a nivel internacional?

Muchos países están inmersos en un proceso de descarbonización que, combinado con el drástico abaratamiento de la tecnología fotovoltaica, está conduciendo a un aumento significativo de la participación de esta fuente de energía en el total de generación eléctrica. En este sentido la Agencia Internacional de la Energía (IEA por sus siglas en inglés) en su informe de 2018 sobre previsiones energéticas (World Energy Outlook- WEO) ya indicaba que las mayores adiciones de capacidad generadora entre 2018 y 2040 se produciría en la tecnología solar fotovoltaica (2.430 GW a nivel mundial). Si estas últimas previsiones se cumplen implicará que para 2040 la capacidad generadora de energía solar (2.540 GW) será muy similar a la del gas (2.740 GW) que se erigirá como líder a nivel mundial.

Alcanzar estos volúmenes de generación solar se producirá gracias a que todos los países del mundo serán testigos de implantación de numerosas plantas fotovoltaicas, si bien la velocidad de implementación y penetración en sus matrices energéticas dependerá del grado de competitividad de la energía solar en cada mercado/país, sin necesidad de ningún tipo de ayudas públicas, con respecto al resto de fuentes de energía. Este grado de competitividad está condicionado principalmente al recurso solar que disfruta cada país, así como su seguridad jurídica que permita y facilite la financiación eficiente del gran volumen de inversiones que conlleva el crecimiento anteriormente señalado.

Por tanto, las perspectivas del sector son extremadamente halagüeñas ya que, a pesar del impacto demoledor del Covid-19 en la economía mundial, hay áreas económicas, como el caso de la Unión Europea, que refuerzan el papel



“RIC Energy opera en España, EEUU, India y en diversas regiones de África”.

del “Green New Deal” como palanca principal e imprescindible no solo para lograr los objetivos medioambientales de la cumbre de París, pero también para poder hacer frente y salir de la ya actual crisis económica y social.

¿Hacia qué tendencias tecnológicas se encamina el sector renovable?

Como indicaba anteriormente, la tecnología ha jugado un papel facilitador fundamental de la industria fotovoltaica en las últimas décadas y es evidente que lo seguirá haciendo. En estos momentos me atrevería a decir que no hay ningún eslabón, por muy pequeño y estrecho que sea, de la larga y compleja cadena de valor solar fotovoltaica y eléctrica que no esté siendo objeto de análisis profundo por tecnólogos y técnicos con el objetivo de conseguir mayores eficiencias y menores costes.

En todo caso es conveniente diferenciar entre dos grandes grupos de tecnologías que estarán proporcionando grandes alegrías al sector fotovoltaico en los próximos años: a) Tecnologías enfocadas a lograr mejoras en la forma de generar, gestionar, integrar y distribuir la energía solar fotovoltaica (por ejemplo: nuevos materiales, nanotecnología, almacenamiento energético, movilidad, superconductividad, etc...); b) Tecnologías digitales que partiendo de los extraordinarios avances logrados en los últimos lustros en las TIC convergen en el sector eléctrico facilitando y acelerando no solo la integración en el sistema de dicha energía sino, sobre todo, los cambios de comportamiento del consumidor y el papel que juegan los diferentes agentes del mercado eléctrico.

¿Cambiarán el modelo de negocio?

Nuestro modelo de negocio marco es consecuencia de la estrategia que hemos definido para los próximos tres años para cada uno de los mercados en los que operamos. En estos momentos estamos centrados en alcanzar de forma rápida y eficiente los objetivos fijados en cada línea de negocio y mercado para luego profundizar y/o trasladar en otros servicios/productos o mercados.

Uno de nuestros rasgos distintivos es la flexibilidad, así como nuestra pretensión de proporcionar soluciones de forma sencilla y útiles para nuestros clientes. En RIC Energy lo principal son las personas y profesionales que constituyen nuestro equipo y aspiramos a identificar, reclutar, desarrollar y retener a los mejores del sector ya que con ellos, estamos seguros de que tendremos en todo momento el modelo de negocio más innovador, eficiente y competitivo del mercado. 📧

Más información:
ric.energy