

Statkraft, el coloso vikingo de las renovables quiere la energía española

Es un gigante desconocido para el gran público, pero un coloso al fin y al cabo. [Statkraft](#), el mayor generador de energía renovable de Europa, es una empresa atípica. Es 100% pública: a diferencia de la mayoría de competidores en el Viejo Continente privados, todo su capital está en manos del muy rico Estado noruego, cuyas arcas llena año sí año también. Atesora, además, la mitad de las reservas hidroeléctricas del país nórdico, lo que le convierte, a su vez, en titular de la cuarta parte de los saltos europeos de agua. Una posición histórica de fuerza que ahora quiere apuntalar con potentes incursiones en solar f...

otovoltaica y, sobre todo, en energía eólica. [Con el mercado español entre ceja y ceja.](#)

La firma nórdica tomó una decisión de calado hace poco más de medio año: daría marcha atrás en su apuesta por tecnologías de nuevo cuño, [como el hidrógeno verde](#), para reforzarse en las renovables de segunda generación (sol y viento). Menos aventuras, más flujos de caja recurrentes. En octubre, daba una vuelta de tuerca más: retrocedía en mercados de nicho para su negocio, Países Bajos, Croacia o la India, para "preservar el capital" y centrarse en aquellos en los que en su cuartel general de Oslo atisban "oportunidades magníficas" pero que requieren de grandes inversiones. Entre ellos, y en una posición muy destacada, España.

"Tenéis un recurso solar y eólico increíble: vuestro éxito en la transición energética será importante para el crecimiento y la aceptación del desarrollo renovable en Europa", afirma la consejera delegada de la firma noruega, Birgitte Ringstad Vartdal. "Ya estamos en el top-10 español en energía eólica y antes de 2030 queremos estarlo en el conjunto de las renovables", confía, desde sus oficinas recién inauguradas en Madrid.

Va por el camino de conseguir su propósito; [primero a golpe de talonario](#) y, en los últimos meses, con un crecimiento mucho más orgánico. Su andadura había empezado un par de años antes, pero dio un primer gran salto a finales de 2020, en plena pandemia, con la compra de la firma británica Solarcentury, con muchos proyectos en suelo español, por 130 millones de euros. El segundo salto, también a golpe de chequera, lo dio hace menos de dos años, al pagar casi 1.600 millones de euros por Enerfín, filial de Elecnor. Abundaba, así, en su apuesta inicial por la fotovoltaica y pasaba automáticamente a convertirse en un actor de peso en eólica, una tecnología más cara pero que garantiza ingresos mucho más estables, con un riesgo infinitamente menor de canibalización de precios.

Con 1,4 gigavatios de instalaciones renovables en operación en España, la mitad de ellos operados para terceros, la fórmula actual de Statkraft pasa por “una mezcla de desarrollo [de proyectos] para quedárnoslos nosotros y desarrollo para venderlos después. Siempre [en función de las oportunidades](#) que veamos”, explica José Miguel Ferrer, máximo responsable de la empresa en España.

La cartera de la eléctrica noruega en España suma 11 plantas fotovoltaicas, todas ellas en el sur (Andalucía y Extremadura), y siete parques eólicos, sobre todo en el tercio norte (Navarra, Galicia y Castilla y León) aunque también en la Comunidad Valenciana y en la citada comunidad andaluza. Pronto sumará un conjunto más de aerogeneradores, en Burgos, que forma parte de una cartera de 1,6 gigas solares, eólicos y también de almacenamiento, llamadas a convertirse en clave de bóveda del sistema eléctrico español. La energía hidroeléctrica, la verdadera especialidad de Statkraft, parece en cambio colmatada: en España, las opciones de entrada se circunscriben al bombeo o a la compra de activos ya en funcionamiento. Dos alternativas que, al menos por ahora, no han atraído el interés de la noruega.

“Vemos grandes [oportunidades en repotenciación](#) [la mejora de proyectos existentes, sobre todo eólicos, sustituyendo tecnología obsoleta por otra de nuevo cuño], en hibridación [la combinación de solar y eólica, aprovechando una única conexión a la red] y en baterías”, desgrana Ringstad Vartdal desde un soleado despacho del norte del corazón financiero de la capital con privilegiadas vistas a la sierra de Guadarrama. Su ideal, tercia Ferrer a su vera, es llegar a 2030 con una cartera “equilibrada” entre eólica, fotovoltaica y baterías con la que ofrecer electricidad propia 24 horas al día y 365 días al año tanto a grandes consumidores industriales como a otras eléctricas.

El almacenamiento **es clave**. En los últimos meses, la mayoría de mercados europeos —y, muy particularmente, el español— han saboreado **las mieles de los precios cero, e incluso negativos, de la electricidad**. Una bendición para los consumidores que no lo es tanto para las desarrolladoras de renovables, que se ven, durante parte del año, en serios problemas para sacar rentabilidad a sus inversiones.

La ejecutiva noruega admite este nuevo “desafío” de la canibalización de precios, común a prácticamente todo el sector. Y llama a “hacer algo” para permitir que el desarrollo renovable “continúe”. Un mensaje velado a la Comisión Europea, responsable última de cualquier cambio en el diseño del mercado y que, pese a las críticas, sigue convencida de las bondades del sistema marginalista: aquel en el que el último megavatio hora que entra en el mercado marca el precio de todos los demás.

Las baterías —que ya son parte esencial de sistemas eléctricos como el australiano, el californiano o el alemán— están llamadas a ser fundamentales en esta nueva era de precios de derribo en las horas centrales del día, en las que la generación fotovoltaica se dispara. “Aumentarán el valor de las plantas solares”, confía la jefa de Statkraft. ¿El motivo? Permitirá a estas instalaciones volcar energía a la red incluso cuando no luce el sol, mejorando su retribución media.

Con más de 6.800 empleados, 300 de ellos en España, la eléctrica nórdica opera hoy en una veintena de mercados. Entre ellos, varios latinoamericanos, una región que también prioriza en su nueva hoja de ruta. “Hemos construido una posición muy fuerte en Brasil. También en Perú. Y en Chile seguimos creciendo”, desarrolla Ringstad Vartdal. Siempre, bajo la lógica de la diversificación: el agua ha sido —y sigue siendo, en gran medida— su razón de ser. Pero el futuro pasa por añadir más gigavatios de sol, de viento y, he aquí la novedad, también de pilas a gran escala. Muchos de ellos, unos cuantos miles de kilómetros al sur de Noruega, su mercado madre.