

“Las medidas para proteger al sector eólico llegan con demasiada lentitud”

Aitor Erquicia Irazoqui Presidente de Enercluster y director general de Eosol

Al frente de la nueva junta directiva del clúster navarro del sector de energías renovables, Aitor Erquicia es optimista por naturaleza aunque admite que los intereses cruzados en la UE ralentizan las decisiones

ECONOMÍA

Empresas navarras

CARLOS LIPÚZCOA Pamplona

El nuevo presidente de Enercluster, Aitor Erquicia Irazoqui (Bera, 1974), es un optimista impenitente que no se desamina pese a los inquietantes presagios que rodean al sector de las renovables en Navarra. El reciente portazo de Trump a las energías limpias y la presión que las compañías chinas del sector vienen ejerciendo en los mercados internacionales desde hace años no contribuyen a generar confianza. Erquicia es consciente de lo difícil que será para Europa seguir liderando un sector en el que sus empresas llegaron a ser punta de lanza, aunque, al mismo tiempo, considera que queda mucho margen para seguir creciendo en una actividad a la que todavía le queda mucho para tocar techo. Recuerda que la Comunidad foral cuenta con un potente tejido industrial y un amplio conocimiento tecnológico en el que trabajan 11.000 personas entre empleos directos e indirectos.

Su antecesora en el cargo, Ana Goyen, estuvo al frente de Enercluster dos años. ¿Tiene en mente también un mandato corto?

Así está establecido en nuestros estatutos. Los mandatos son de dos años y tenemos acordado ir rotando la presidencia.

¿Cómo compatibilizará este cargo con su trabajo como director general de Eosol?

Va a ser complejo, pero tenemos un buen equipo en Enercluster que funciona perfectamente. La maquinaria está rodada y los objetivos son claros. Además están el resto de miembros de la junta. Al principio me va a suponer un poco más de tarea para amoldarme y asimilar la situación, pero mis funciones son de seguimiento y ayudar un poquito en lo que se pueda.

¿Le van a aligerar su trabajo en Eosol?

No es lo habitual en la empresa privada. **¿Cómo le convencieron para que asumiera esta responsabilidad?**

Llevamos unos cuantos años en la junta y



La defensa de la cadena de valor, la colaboración entre empresas y la búsqueda de nuevos nichos, prioridades de la nueva junta de Enercluster.

por la presidencia ya habían pasado diferentes empresas. Nosotros somos un perfil un poco diferente, más solar, más diversificado. Creo que era un buen momento también para cambiar y darle otro enfoque.

Tiene usted tres hijos. ¿Cómo compatibiliza las funciones en Eosol y Enercluster con sus responsabilidades familiares?

Vivo en Bera, así que me toca hacer lo que defino como cohesión territorial. Voy y vengo todos los días desde allí, pero he tenido la suerte de compaginar muy bien con mi mujer, que tiene cerca de casa el trabajo. Ella se encarga de casi todo, pero creo que lo llevamos bien.

¿Nunca se ha planteado acogerse a alguna medida de conciliación?

Mi puesto no es compatible con ninguna medida de conciliación.

EN FRASES

“Hay que explorar los nuevos negocios en torno a los desarrollos tecnológicos y defender con uñas y dientes lo que ya tenemos”

¿Cómo describiría el momento actual del sector de energías renovables en Navarra?

Tenemos un sector que ha sido y sigue siendo puntero. Contamos con un buen mix energético en el que las renovables suponen más del 54% de la generación. Somos el tercer sector más importante a nivel económico de Navarra, con 6.000 empleos directos y otros 5.000 indirectos. El 70% del

personal tiene educación superior. No es solo cantidad, sino mucha calidad. Hay empresas punteras y el 80% exporta. Somos un sector muy importante en Navarra y con un potencial de crecimiento altísimo.

¿No hay ningún nubarrón en el horizonte?

Me preocupa mucho el sector eólico y su cadena de suministro. Es algo en lo que llevamos trabajando varios años en el clúster. Es un área de las renovables en la que hemos sido punteros a nivel mundial, pero ahora hay muchísima presión de los chinos. Las medidas de apoyo que se están tomando van lentas y creo que podrían ser mejores.

¿Se refiere a los cambios que se introdujeron en la Unión Europea para proteger a los fabricantes y sus proveedores?

A nivel europeo, no se está protegiendo el sector como se debería. Hay otros países,

DNI

Nombre: Aitor Erquicia Irazoqui.

Fecha y localidad de nacimiento: 14 de enero de 1974, Bera.

Padres: Milagros Irazoqui Iriarte (ama de casa) y Eugenio Erquicia Almádoz (transportista).
Familia: Está casado con Neka-

ne Lasaga Apezteguía, profesor en el colegio público de Lesaka, y tienen tres hijos: Enaitz (18 años), June (15) y Unax (12).

Formación: Estudió en la ikastola Labiaga de Bera antes de graduarse como ingeniero técnico electrónico en la sede de la

Universidad del País Vasco en San Sebastián. Completó sus estudios con un máster en ESIC y un programa de dirección general (PDG) en el IESE.

Trayectoria laboral: Su primer empleo una vez completó los estudios superiores fue en la

empresa donostiarra SGT, donde estuvo entre 1999 y 2000. Luego tuvo una breve etapa como profesor de instituto (Leitza y Donapea) durante un año, tras la que trabajó para la Mercedes de Vitoria hasta 2004. En 2005 estuvo contratado por CIE Automotive en Abadiño y poste-

riormente trabajó tres años en la compañía inglesa Brammer, un periodo en el que vivió "a caballo" entre Navarra y Reino Unido. Desde 2008 está en Eosol, empresa de ingeniería muy vinculada al negocio fotovoltaico, de la que actualmente es director general.



JESÚS CASO

como Estados Unidos, India o Brasil, que están preservando eficazmente su tejido productivo y la cadena de suministro local. En Europa no se ha tomado en serio este tema en los últimos años y está costando mucho tomar decisiones pragmáticas.

¿No sirvió de nada el llamamiento que hicieron los propios fabricantes europeos hace dos años?

Europa dijo que iba a actuar y hay vocación, pero está costando demasiado tiempo. Estamos tratando el tema con el Gobierno de Navarra, el Gobierno de España y también a nivel europeo. Se están promoviendo algunas normativas, pero Europa es complicada. Somos muchos países y hay intereses nacionales cruzados, a los que se suman los propios intereses de las empresas.

¿Hay riesgo de que la crisis eólica se conta-

gie a otras actividades renovables?

El riesgo siempre existe. Lo que tenemos que hacer es centrarnos en qué oportunidades tenemos enfrente y qué podemos hacer para aprovecharlas. Surgen nuevos negocios relacionados con la movilidad, las baterías, el biogás, el hidrógeno y todo lo necesario que les rodea. El enfoque correcto es pelear para buscar los nuevos nichos y las nuevas oportunidades además de defender lo que ya tenemos con uñas y con dientes.

¿Dónde ve a la cadena de suministro navarra de las renovables dentro de dos años?

En los últimos años se han cerrado muchas fábricas en Navarra de la cadena de suministro, pero el resto está haciendo un muy buen trabajo diversificando tanto sus fuentes de ingresos como sus actividades. Esperaremos que las medidas que se promueven desde Europa sean efectivas a la hora de protegerlas.

¿Hay vitalidad en el tejido empresarial?

Aunque tenemos un problema serio en el eólico, también se están creando empresas nuevas. Ahí están los ejemplos de Beecycle o Beeplanet. En el tema de movilidad eléctrica, Ingeteam también está con las baterías. Todos tenemos que adaptarnos, pero lo que no se puede hacer es abandonar lo que existía antes y darlo por perdido.

¿Qué tal está funcionando la colaboración con las administraciones públicas?

Tenemos una buena colaboración con todas, tanto a nivel local, como autonómico y estatal. En Europa estamos empezando con esa colaboración. Soy inconformista y a todos nos gustaría tener más, claro, pero observamos que se están dando pasos y los interlocutores se lo están tomando en serio. Ahora, ¿cómo traccionará esto en Bruselas? Eso no lo sé. Todavía hay mucho que hacer, pero considero que las bases ya están puestas y sabemos dónde está el problema. **Uno de esos problemas era la lentitud burocrática. ¿Ha habido avances en ese tema?**

Ahora mismo hay autorizados 1.000 megavatios solares en Navarra y otros 500 eólicos. Sí que creo que se ha avanzado, pero todavía hay mucho margen de mejora y tenemos que aspirar a recortar los plazos. No podemos estar siete u ocho años para sacar un permiso por el gasto, el esfuerzo y el desgaste que supone para las empresas, sobre todo en periodos de volatilidad de los precios de las materias primas.

¿Y qué tal está funcionando la colaboración entre las empresas del propio clúster? Su antecesora en el cargo apuntó en su día que faltaba confianza de unas con otras.

La colaboración es siempre una de nuestras mayores prioridades. Es un tema clave para aprovechar el montón de oportunidades que hay en el sector y que otros están sabiendo aprovechar. No podemos dormirnos, por lo que la colaboración debe ser mucho más fuerte que hasta ahora. Para ello hemos formado siete grupos de trabajo para articular esa colaboración. Enercluster ya cuenta con 87 asociados y ya estamos trabajando en la celebración del próximo CITE (Congreso Internacional de la Industria de la Transición Energética), que tendrá lugar en octubre en Balaarte y servirá para establecer nuevos contactos y forjar más colaboraciones.

“Trump va a crear inestabilidad y habrá que lidiar con ella”

¿Preocupa a las empresas del sector la llegada de Donald Trump?

Claro que preocupa. La estabilidad es un elemento importante para favorecer las inversiones y el crecimiento de las empresas. Me temo que Trump va a generar inestabilidad y vamos a tener que lidiar con ello. No obstante, hemos demostrado en los últimos años que el sector puede trabajar en entornos muy cambiantes. Tenemos que contar con que irán apareciendo piedras por el camino, pero las renovables son muy competitivas a la hora de generar electricidad barata.

¿Temen alguna decisión que pueda tomar la nueva Administración de EE UU?

Todavía estamos esperando a ver cuáles son las medidas que puedan poner en marcha. En Eosol tenemos actividades en México y en Estados Unidos. Me consta que muchas otras empresas están en una situación similar, así que seguimos expectantes y, cuando lleguen noticias, tomaremos las decisiones que correspondan.

Buena parte del sector fotovoltaico depende de los productos que llegan de China. ¿Qué pasará si se desata una nueva guerra comercial con aranceles cruzados?

La dependencia de los productos de China también afecta al sector eólico. Los aranceles repercutirían en un incremento de los precios que no sabemos si acabarán absorbiendo los fabricantes o los clientes. Como he dicho antes, no es bueno un incremento de la incertidumbre y los cambios, pero estoy seguro que las renovables van a jugar un papel importante en un contexto en el que está aumentado la demanda de energía eléctrica. Hay mercados muy grandes y las limitaciones a las exportaciones chinas pueden generar espacio para empresas de otros países.

Trump ha hecho famosa la expresión ‘drill, baby, drill’. ¿Las energías fósiles van a volver con fuerza?

No sé si es una amenaza. Las energías conviven y las renovables por sí solas no sirven para atender el mercado. Son necesarias otras tecnologías como el gas para respaldar el sistema eléctrico. La gran diferencia respecto al pasado es que actualmente la electricidad que generan las renovables es la más barata que hay y eso es una ventaja que no se puede obviar. Las energías se tienen que complementar y es necesario que convivan.

¿Existe el riesgo de que la Administración Trump boicotee las energías renovables? Puede ser, pero considero que mantendrán la apuesta por una combinación de energías. Todas ellas tienen sus ventajas

e inconvenientes y no tiene sentido renunciar a alguna de ellas. Sí que puede pasar que los proyectos de energía renovables se ralenticen un poco. Nos tendremos que ir amoldando y viendo.

Dentro de ese mix energético del futuro, parece que el hidrógeno verde ha perdido mucho peso, ¿no lo cree?

A mi entender, las expectativas creadas en torno al hidrógeno verde se han pinchado. Hubo mucha ilusión tras los proyectos, un intento de probar algo nuevo y una expectativa de negocio. Ahora toca repensar qué aplicaciones tendrá y quién las puede aprovechar mejor. El hidrógeno verde va a ir más despacio de lo que pensábamos y tendrá otra escala.

Se pensaba que el hidrógeno verde iba a jugar un papel fundamental como combustible para el transporte pesado, pero ya no está tan claro. ¿La producción y el consumo de hidrógeno verde va a tener que ser más local y limitado?

No lo sabemos todavía, ni siquiera los expertos lo saben. Se está buscando un nuevo acomodo para ese nicho. Pero, vuelvo a repetir, es una posibilidad más de las muchas que existen como el biogás, la movilidad, el reciclaje, las hibridaciones o las baterías. Tal vez el hidrógeno verde vaya más despacio, pero se harán cosas.

Otro hándicap para el sector de las energías renovables es la creciente oposición en los entornos rurales a los grandes parques eólicos y fotovoltaicos. ¿Cada vez hay mas resistencias?

La gente tiene que estar abierta a escuchar, pero eso en las zonas rurales suele ser bastante complicado. Vivo en zona rural y diría que esa resistencia va a existir siempre. Ya pasaba cuando había que hacer una carretera y ahora también con los parques renovables. Es necesario hablar mucho más con la gente y encontrar soluciones que beneficien a todos. Está claro que deben convivir las preocupaciones de los entornos rurales con la necesidad de generar más electricidad limpia.

¿Se trata de un mero problema de comunicación o hay más?

No es solo un problema de entendimiento, sino que hay personas que tienen diferentes ideas. Hay que tratar de no llevar este tema a los extremos porque se ahoga el espacio para el acuerdo. Algunos proyectos resultarían imposibles de materializar, pero otros muchos que tendrán luz verde tras una negociación. Las comunidades rurales pueden obtener ventajas sociales, ingresos y actividad en la zona gracias al mantenimiento.