

Novadays, empresa española de investigación y consultoría para las Administraciones Públicas ha sido elegida recientemente por el gobierno sudafricano para ejecutar y supervisar el desarrollo de su Plan de Energías Renovables. El encargo forma parte de un proyecto global que prevé construir 56.500 megavatios hasta 2030, de los que 18.000 procederán de energías renovables. El objetivo

del proyecto es doble. Por un lado potenciar la oferta de electricidad del país y, por otro, la iniciativa privada a través de la creación de parques eólicos y solares y otras tecnologías de generación de energía renovable. En junio está previsto que salgan los primeros concursos. Con apenas seis años, más del 50% de la facturación de la compañía procede del mercado internacional.

José Ignacio Cases, socio y director general de Novadays

“Medio mundo quiere hacer los cambios que ha hecho España”

■ Maite Nieva

— ¿Cuál es el papel de Novadays dentro del Plan de Energías Renovables 2011-2030 de Sudáfrica?

— El gobierno de Sudáfrica ha hecho un plan de inversión de recursos eléctricos hasta 2030 18.000 megavatios de energías renovables.

El proyecto tiene como prioridad la creación de un marco de inversión atractivo para introducir en el sistema eléctrico del país a los productores independientes de energía eólica, termosolar, fotovoltaica y otras tecnologías de energías renovables.

El objetivo es promover y posibilitar la participación privada en proyectos de energías renovables. Y todo ello está muy vinculado a la creación de riqueza ya que la creación de una industria y de empleo es una prioridad absoluta de Sudáfrica.

Novadays está encargada de realizar la última fase de definición de documentos necesarios para llevar a cabo estos programas; convocar el concurso de los promotores de parques y posteriormente, evaluar las ofertas que se presenten.

Por un lado estamos preparando la documentación que permite sacar a concurso público el programa. Y por otro, los contratos que van a dar la seguridad jurídica a los inversores privados que quieran invertir en Sudáfrica y al comprador de energía. En definitiva, los mecanismos que aporten garantías y animen al sector privado a realizar estas inversiones y a los bancos a financiar a esos inversores.

— ¿Cuándo salen los primeros concursos del Plan de Energías Renovables?

— Los primeros concursos saldrán en junio. A partir del año que viene va a salir un concurso cada año hasta 2030.

— ¿Qué supone este proyecto para Sudáfrica?

— El proyecto es parte de una estrategia muchísimo más amplia de crecimiento económico y de desarrollo industrial, muy centrada en el marco de la internacionalización de las actividades de la Unidad de crecimiento Ecológico (Green Growth Unit). Una parte muy importante de ese crecimiento está muy vinculado a la energía, a la capacidad de industrias energética del país de responder a los aumentos de demanda de electricidad que se van a producir durante los 20 o 30 próximos años, por el simple hecho de que se desarrolle el sector industrial del país. Incluye la construcción de grandes infraestructuras, y en definitiva, el aumento de la calidad de vida de las personas, entre otros aspectos.



AL TIMÓN

José Ignacio Cases Comyn es socio y director general de Novadays, empresa de investigación y consultoría especializada en el diseño y ejecución de políticas y proyectos de interés público. A lo largo de su carrera ha dirigido más de 200 proyectos en el ámbito de las políticas públicas para instituciones

como la Comisión Europea, la Administración General del Estado, los gobiernos autonómicos y otros organismos públicos. Igualmente trabaja con gobiernos nacionales y regionales, de otros países en la modernización de su gestión y servicios públicos, entre ellos, Panamá, Colombia y

Sudáfrica. Es licenciado en Derecho Jurídico Empresarial por la Universidad Complutense, Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad San Pablo CEU y DEA en Estudios Europeos por esta universidad. Es miembro de Top Ten Management Spain.

Actualmente Sudáfrica se encuentra en un momento de gran crecimiento y tiene una fuerte demanda de electricidad que supera a la cantidad de energía que el país es capaz de producir. La necesidad

de encontrar nuevas fuentes de energía y fomentar la participación de otras compañías es algo urgente.

Por otra parte, Sudáfrica tiene un reto importantísimo por delante

que implica reducir las emisiones a la atmósfera que exigen los organismos gubernamentales y bancos internacionales para la financiación de sus proyectos. Es el 22º país en el mundo por PIB y es el 12º por emisiones contaminantes en la atmósfera.

Una parte fundamental del plan es cambiar el “mix” energético y pasar de la situación actual en la que el 25% de su energía procede del carbón a un “mix” más equilibrado con una parte importante de energías renovables.

— El programa de energías renovables de Sudáfrica es una oportunidad muy atractiva para las empresas del sector. ¿En qué posición se encuentran las empresas españolas en este país?

— España es un referente de energías renovables en el mundo y también en Sudáfrica. Además, los sudafricanos están muy dispuestos a buscar socios españoles y *know how* español. Hay una cierta predilección por las empresas españolas y el modelo que se ha seguido en España porque ha permitido desarrollar una industria potente con pymes y ese es el modelo que ellos quieren.

Las empresas españolas también lo saben. No es un país nuevo para la exportación española. Hay inversores españoles muy fuertes en Sudáfrica como Acerinox, el grupo OHL, entre otros. Actualmente hay ya del orden de 80 a 100 empresas que están valorando la posibilidad de irse a invertir allí.

— ¿Cuál es la estrategia de expansión de la empresa de cara a los próximos años?

— Nuestros planes van por dos caminos paralelos. En España sigue estando nuestro negocio central. Y esperamos que lo sea durante muchos años. Queremos profundizar y trabajar más en el

“Los sudafricanos están muy dispuestos a buscar socios y *know how* español. Hay una cierta predilección por nuestras empresas”

mercado nacional. Creemos que se pueden hacer muchas cosas todavía para mejorar la eficiencia de la Administración Pública, nuestro principal cliente, para que cada euro que se gaste obtenga mejores resultados. El trabajo es satisfactorio para nuestros clientes y en general, para el desarrollo correcto de las políticas públicas.

De manera paralela, nuestra actividad no se puede contemplar sin pensar que estamos en un mundo

global y para crecer es necesaria la internacionalización.

Las administraciones públicas de todo el mundo buscan lo mismo, que es mejorar la vida de sus ciudadanos y luego tenemos la ventaja de que el español es hablado en medio mundo. Todo lo que ha cambiado España en los últimos 30 años lo quiere hacer medio mundo.

Estamos exportando la experiencia española en el desarrollo de servicios públicos y privados. Intentamos aprovechar el conocimiento que se ha acumulado en España para intentar que lo consigan; para que sean capaces de realizar su desarrollo económico y sobre todo social que ha tenido España.

— ¿Qué parte del negocio de Novadays corresponde al mercado internacional?

— Este año la facturación del mercado exterior va a superar más del 50% del total. Latinoamérica es el mercado número 1 en el exterior. Es nuestro mercado tradicional y va seguir siendo con seguridad el mercado más potente fuera de España para Novadays. Actualmente supone un 25%-30% de la facturación de la empresa en el mercado exterior. Estamos trabajando en Colombia, Panamá, Ecuador.

Además de seguir trabajando con nuestros clientes latinoamericanos, seguiremos ampliando el mercado en los países donde estamos presentes. También Sudáfrica se está consolidando dentro de Novadays como un mercado muy interesante. Es un país que está inmerso en un proceso importante de crecimiento y el gobierno quiere transformar rápidamente la sociedad.

En los próximos años, o décadas, tiene que afrontar un cambio cualitativo muy importante. Por un lado tiene pendiente el desarrollo de sus infraestructuras pero también está abordando un proceso muy similar al que tuvo España hace años. Tiene pendiente la consolidación democrática, surgida de una situación de partida muy compleja y la necesidad de reducir la pobreza y conseguir un equilibrio social. Consideramos que es la puerta de toda África del Sur, lo que le convierte en un país muy atractivo

— ¿Cuáles son los objetivos de crecimiento de Novadays?

— No tenemos un afán de crecimiento desmesurado, sino más bien todo lo contrario. Queremos tener un crecimiento muy controlado que nos permita llegar a todos los clientes que demandan nuestros servicios pero también garantizar que Novadays siga siendo un proyecto vital para todos nosotros.

Por nuestro modelo de empresa, crecemos mucho en determinados momentos, según los proyectos. Ahora somos más de 70. Cuando los proyectos cambian, volvemos a nuestro tamaño operativo que es una plantilla 23 personas. En un modelo laboral diferente, en otros países habríamos crecido mucho más de lo que hemos crecido

— Novadays es un proyecto de emprendedores creado hace seis años. ¿Cómo se las arreglan para competir en un mercado internacional tan competitivo?

— No es una empresa industrial. No requiere grandes inversiones. Lo único que requiere es gente con muchas ganas de trabajar. Creamos la empresa con un capital inicial de 70.000 euros y lo que dejamos de ganar hasta que conseguimos los primeros proyectos. Nunca hemos echado la cuenta.