



# Las comercializadoras piden bajar peajes para combatir la volatilidad

## Reclaman incentivar el consumo en las horas de mayor producción renovable

V. E. MADRID.

Las principales comercializadoras energéticas de la Península Ibérica reclamaron ayer, en el XI Foro Energía de *elEconomista.es*, una revisión de la factura eléctrica para adaptarla a un sistema con una presencia creciente de generación renovable y cada vez más horas de precios mayoristas cero o negativos. Las compañías advierten de que esa electricidad barata no llega con la misma intensidad al consumidor porque sobre el precio del mercado se acumulan peajes, cargos, término de potencia y servicios de ajuste. Estos factores están obligando a modificar la relación entre generación y demanda. Al mismo tiempo, anticipan nuevas tensiones en los mercados durante el otoño y el invierno, especialmente por la evolución al alza del precio del gas, y piden cambios regulatorios para que hogares e industrias puedan desplazar su consumo hacia las horas de mayor producción renovable.

El sector energético vive sumido en una paradoja: registra periodos en los que la abundancia de energía solar y eólica lleva el precio del mercado mayorista a cero o incluso a valores negativos. Sin embargo, que el *pool* marque cero no significa que la factura del consumidor sea pírrica. Los costes regulados y los asociados a la operación del sistema continúan aplicándose y, en algunos casos, las señales tarifarias no favorecen el consumo durante las horas en las que existe más electricidad disponible. En consecuencia, reclaman revisar los peajes para que, además de beneficiar al consumidor, el sistema reduzca los vertidos y gestione mejor la abundancia renovable.

“Si al precio cero le sumas ajustes, peajes, cargos y término de potencia, nunca sale cero”, explicó Paula Román, directora general de Fenie Energía. La ejecutiva considera que una de las prioridades del sector debe ser facilitar que los clientes modifiquen sus hábitos y concentren parte de su demanda en los momentos en los que la electricidad es más barata. El objetivo no sería únicamente reducir la factura, sino también aprovechar mejor la generación renovable y evitar que parte de ella tenga que desconectarse por falta de demanda.

Los servicios de ajuste se han convertido en una de las principales fuentes de incertidumbre para las comercializadoras. Antonio Colino, director general de Plenitude Iberia, explicó que, si bien las compañías pueden cubrir mediante productos financieros la evolución del precio

del *pool*, no pueden anticipar con la misma precisión cuánto consumirá cada cliente a futuro ni cuál será entonces el coste de mantener el equilibrio del sistema eléctrico. Esa falta de previsibilidad obliga a incorporar una prima de riesgo en los contratos a precio fijo y dificulta la elaboración de ofertas competitivas.

El mercado español acumula este año unos 3.500 millones de euros en gastos relacionados con la operación del sistema y Colino calcula que cierre el ejercicio en torno a los 5.000 millones. En consecuencia, reclamó que los servicios de ajuste puedan convertirse en un coste regulado, calculado inicialmente mediante una

Abogan por extender el almacenamiento y más flexibilidad para relajar precios

estimación y liquidado posteriormente en función del gasto real. A su juicio, este mecanismo permitiría reducir la incertidumbre que soportan las comercializadoras y evitaría que el consumidor pagase una prima de riesgo que la compañía cifra en unos 1.000 millones de euros.

### Unos peajes desfasados

La estructura de los peajes es otro de los puntos de coincidencia entre las

empresas. Ignacio Soneira, CEO de Axpo Iberia, advirtió de que las horas con mayor producción solar y precios mayoristas nulos no siempre coinciden con una señal tarifaria que incentive el consumo. Esta falta de coordinación puede provocar que la demanda no responda cuando existe más electricidad renovable disponible, lo que aumenta el riesgo de vertidos.

Soneira defendió que la regulación facilite el traslado de actividad de hogares e industrias hacia esas horas. Las nuevas fórmulas de acceso y conexión pueden ayudar a atraer demanda, especialmente de consumidores capaces de adaptar sus procesos, pero la compañía considera necesario revisar también el diseño de los peajes. Roberto Giner, CEO de Octopus Energy en España, calificó de desfasado un sistema que pide al consumidor utilizar una materia prima barata durante las horas solares mientras mantiene costes regulados elevados. En su opinión, la factura debería reflejar mejor el valor de consumir cuando el sistema dispone de un excedente renovable.

El mercado afronta, además, una evolución difícil de anticipar. Emilio Rousaud, CEO de Factorenergía, prevé una subida del precio de la energía durante los próximos meses y sitúa el gas como el principal foco de encarecimiento. La electricidad podría moderarse si la llegada de temperaturas más bajas reduce la demanda, aunque su evolución dependerá de la disponibilidad de re-

novables, de los servicios de ajuste y de la situación geopolítica.

La volatilidad se ha convertido en una de las mayores dificultades en la gestión diaria de las comercializadoras. En pocos meses, el mercado ha pasado de registrar precios muy bajos a superar los 100 euros por megavatio hora. Jorge González, vicepresidente de Grupo Gesternova (Contigo Energía), afirmó que desde 2020 el sector ha perdido buena parte de su capacidad para anticipar la evolución de las cotizaciones. Esta incertidumbre obliga a las compañías a cubrir más sus posiciones y termina repercutiendo en las condiciones que ofrecen a los clientes.

### Soluciones innovadoras

En el mercado industrial, Axpo Iberia detecta un interés creciente por las coberturas a largo plazo. Soneira explicó que la compañía está cerrando coberturas a niveles de 55 euros por megavatio hora (MWh), mientras las referencias de 2027, 2028 y 2029 también se han tensionado. Las empresas empiezan incluso a analizar sus necesidades de cobertura para 2030, una señal de que la incertidumbre ya no se concentra únicamente en los próximos meses.

La respuesta a esta volatilidad pasa por aumentar la capacidad de almacenamiento y desplazar el consumo. Las baterías permiten guardar electricidad durante las horas de precios cero y utilizarla posteriormen-



te, cuando aumenta la demanda o suben las cotizaciones. Octopus Energy cifró en más de 5.000 baterías instaladas en viviendas de sus clientes y gestiona unos 10.000 vehículos eléctricos, recursos que, a su juicio, pueden integrarse en sistemas de gestión inteligente.

Miguel Fandiño, director general del grupo Nexus Energía, considera que existe un amplio margen para



“La capacidad que tenemos en el sector de predecir lo que va a pasar ya no funciona”

**Jorge González**  
Vicepresidente de Grupo Gesternova (Contigo Energía)



“Tenemos un cuello de botella para activar el autoconsumo colectivo”

**Alejandro Tejero-Garcés**  
Director general de Visalia



“Si al precio cero le sumas ajustes, peajes, cargos y potencia, nunca sale cero”

**Paula Román**  
Directora general de Fenie Energía



“El factor geopolítico nos hace estar a todos en territorio desconocido”

**Emilio Rousaud**  
CEO de Factorenergía





De izda. a dcha.: Miguel Fandiño (Nexus Energía), Antonio Colino (Plenitude Iberia), Ignacio Soneira (Axpo Iberia), Roberto Giner (Octopus Energy), Emilio Rousaud (FactorEnergía), Paula Román (Fenie Energía), Alejandro Tejero-Garcés (Visalia), Jorge González (Grupo Gesternova) y Concha Raso ('elEconomista.es').

que los consumidores modifiquen sus patrones de consumo y aporten flexibilidad al sistema. Destacó el papel que tendrá la inteligencia artificial en la gestión óptima de los portfolios flexibles. Por su parte, Román (Fenie Energía) pidió prudencia para evitar que la flexibilidad se presente como una fuente garantizada de ingresos. En su opinión, las instalaciones deben dimensionarse pri-

mero para reducir el consumo y mejorar el ahorro del cliente. Solo después debería plantearse la obtención de ingresos adicionales en los mercados de flexibilidad. La misma cautela se aplica al autoconsumo. “Un autoconsumo no es un sueldo Nescafé, es un dispositivo de ahorro, no una máquina de hacer dinero”, resumió González (Gesternova). Las compañías defienden

que las instalaciones respondan a las necesidades reales de consumo y no a expectativas de rentabilidad basadas exclusivamente en la venta de excedentes. El autoconsumo colectivo aparece como una vía de expansión para los consumidores que no disponen de un tejado propio. Visalia cuenta con más de 550 instalaciones de este tipo y suministra energía renova-

ble a más de 30.000 consumidores. No obstante, su director general, Alejandro Tejero-Garcés, señala que los trámites con las distribuidoras siguen siendo uno de los principales obstáculos para acelerar la puesta en marcha de nuevos proyectos. Las comercializadoras reclaman también mayor capacidad para competir por los clientes residenciales. Soneira (Axpo Iberia) cuestionó las

restricciones aplicadas a la captación comercial y defendió que las compañías puedan acceder a consumidores que permanecen durante años con el mismo proveedor aunque existan ofertas más competitivas. Octopus Energy cifra en 23 millones los clientes que todavía no han cambiado de compañía, pese a que 7,5 millones de usuarios de luz y gas lo hicieron durante el último año.



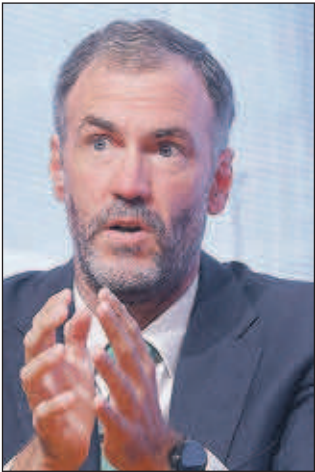
“Quedan 23 millones de clientes que no se han cambiado de compañía”

**Roberto Giner**  
CEO de Octopus Energy en España



“Tenemos que empezar a mirar 2030 para ver una relajación del gas y la electricidad”

**Ignacio Soneira**  
CEO de Axpo Iberia



“El consumidor paga una prima de incertidumbre de 1.000 millones de euros”

**Antonio Colino**  
Director general de Plenitude Iberia



“Queremos transitar de la comercialización hacia una gestión integral de activos”

**Miguel Fandiño**  
Director general de Grupo Nexus Energía

**Un futuro sin concentración**  
La IA está facilitando, además, que las compañías medianas automatizen procesos, gestionen carteras y optimicen recursos sin disponer de las estructuras tecnológicas de los grandes grupos. El sector ha dejado atrás parte de la proliferación de comercializadoras registrada en años anteriores, aunque los participantes discrepan sobre el alcance de una nueva fase de concentración. Fenie Energía apunta a una posible agrupación por capacidades, mientras FactorEnergía no prevé una concentración generalizada y Octopus deja abierta la puerta a operaciones si aparecen oportunidades. El grupo Nexus Energía, tradicionalmente centrado en clientes industriales, prepara su expansión hacia pymes y hogares. La compañía quiere avanzar hacia una gestión integral de activos detrás del contador, con soluciones como aerotermia, calderas eléctricas o almacenamiento.