

Consecuencias de la escalada bélica Aumento de costes empresariales y avance del conflicto

La industria recibe ya cartas que amenazan con romper contratos de gas ante la subida de precios

Algunos comercializadores están remitiendo misivas invocando la cláusula legal ‘rebus sic stantibus’ para rescindir el suministro a las tarifas previamente firmadas

JUAN CRUZ PEÑA
MADRID

La escalada bélica en Oriente Próximo está teniendo ya repercusiones de impacto sobre la economía española y la actividad empresarial. Según señalan fuentes al tanto de la situación, algunas compañías industriales intensivas en consumo energético han recibido en los últimos días cartas de sus suministradores de gas en las que les advierten de que la repentina subida de precios en los mercados mayoristas derivada de la ofensiva de Estados Unidos e Israel contra Irán hace que no puedan mantener las condiciones de precios que tenían hasta ese momento, y señalan que, de no aceptar una actualización, se verán obligados a romper el contrato.

Las fuentes consultadas señalan que, para rescindir dichos contratos, invocan la cláusula legal *rebus sic stantibus* (expresión latina que significa “estando así las cosas”), una prerrogativa legal que se aplica en casos extremos donde las circunstancias han cambiado tanto y de forma tan inesperada que permite cambios en las condiciones de los contratos previamente firmados.

Para los consumidores industriales, se trata de una amenaza, ya que consideran que las circunstancias actuales no son lo suficientemente extremas como para poder romper un contrato de suministro. Esta cláusula *rebus sic stantibus* fue de uso frecuente con contratos afectados por la pandemia del covid-19.

Pero más allá de si invocar esta fórmula legal tiene encaje ahora mismo, la advertencia supone en sí misma un problema para estas empresas consumidoras, ya que les señala las subidas futuras que afrontan si la situación no cambia. El precio del gas en el mercado mayorista ha pasado de menos de 30 euros por megavatio hora (MWh) hace pocas semanas a que ahora supere

los 60 euros por MWh, lo que supone un incremento de más del 100%. Las fuentes consultadas señalan que las comercializadoras que recurren ahora a medidas extremas de ruptura de contratos no habían cerrado previamente una cobertura. Es decir, que confiaban en que la caída de precios del gas les permitiera ganar cada vez más margen con su suministro. Sin embargo, la fuerte subida actual hace dichos contratos onerosos, ya que dar el suministro les supone incurrir en pérdidas al tener que comprar el gas a mayores precios de los que habían pactado previamente con sus clientes. Fuentes del mercado señalan que esta no es una práctica habitual, ya que se trata de una operativa de *trading* energético muy agresiva que puede llevar a situaciones como la actual, en que se ven obligadas a romper los contratos al no aguantar financieramente.

El experto en energía Joaquín Coronado señalaba ayer en LinkedIn: “En conversaciones con industriales hace menos de cuatro semanas, percibí en algunos de ellos la creencia de que el gas iba a bajar mucho de precio por sobrecapacidad de producción y que no había de qué preocuparse. Unas pocas semanas después han recibido un “baño de realidad”.

“La elección del hijo de Jameneí como líder de Irán y los ataques israelí-norteamericanos a instalaciones petrolíferas hacen presagiar lo peor sobre la duración de la guerra, el bloqueo del estrecho de Ormuz y la interrupción de las exportaciones de Qatar”, explica el experto energético, exsocio de PwC y exasesor en Morgan Stanley. Sea como fuere, la subida del precio del gas para la industria supone un fuerte impacto inflacionista para la economía, ya que dichas fábricas se verán obligadas a trasladar el incremento de costes en los bienes que producen y ven-



El presidente de Estados Unidos, Donald Trump. AP

Las fábricas deberán trasladar el incremento de costes a los bienes que producen

Otros suministradores tratan de retener a los clientes sin alzas de precios

den al mercado. Esta no es la primera vez que los comercializadores energéticos han remitido cartas a sus clientes para romperles los contratos. En la crisis energética derivada de la guerra de Ucrania se produjeron rescisiones de contratos por la fuerte subida de los precios.

Estrategias comerciales
La volatilidad y la histeria desatada en el mercado está provocando ya que algunas comercializadoras activen estrategias comerciales para tratar de retener clientes e incluso ganar margen de precios ante las subidas abruptas que se están dando en los mercados en los últimos días. Fuentes de la industria reconocen que aún están aguantando porque esperan un merca-

do eléctrico benigno en la primavera, pero temen que de continuar la guerra y los altos precios sufran durante la segunda mitad del año, cuando la contribución de las renovables no sean tan importante.

Entre las comercializadoras, ya están moviéndose. Por ejemplo, la filial española de Octopus Energy, la mayor empresa de compraventa de luz y gas en Reino Unido, está enviando desde la pasada semana cartas a sus clientes en las que trata de tranquilizarlos y les advierte de que cuando toque su renovación anual, en los próximos meses, se mantendrán los precios que tenían firmados hasta ahora. Expertos del sector señalan que esta maniobra busca evitar que el ruido del mercado les res-

te clientes y, a la vez, pueden tener una oportunidad por la guerra, ya que de no haber mediado el conflicto bélico, la tendencia de precios eléctricos previos era a la baja. Esto hubiera añadido presión para renovar a precios más competitivos al incrementarse la presión competitiva. Ahora, la escalada bélica en Oriente Medio les permite ofrecer los mismos precios y evitarles, como puede que hagan otras comercializadoras sin avisar, subidas de precios inesperadas por la elevación de costes en los mercados mayoristas.

Ahora mismo, hay ya más de 11 millones de consumidores domésticos que están notando directamente el impacto sobre sus facturas al estar acogidos a la tarifa regulada. Tanto en electricidad como en gas, la tarifa que se fija en el *Boletín Oficial del Estado* recoge más directamente los precios de la energía en estos mercados mayoristas impactados por la geopolítica, por lo que ya notan levemente los efectos de la guerra. El miedo ahora en España, añade un responsable de una comercializadora, es que se resienta el suministro de gas desde EE UU, ya que es el principal proveedor, y eso provocaría que la crisis se agravara.

No obstante, cabe señalar que el mercado eléctrico español se está viendo menos afectado que otros mercados de electricidad en Europa, al ser estos más dependientes del gas importado. En el caso de la tarifa regulada de gas, se espera que a partir del 1 de abril la revisión trimestral sea más al alza de lo que hubiera cabido esperar de no haberse desatado el conflicto.

Lo interesante para el consumidor es ver el precio final pese a la subida, ya que en muchos casos los contratos de mercado libre son más estables, pero más caros. El precio de la luz en el mercado mayorista en España ha subido hasta los 136 euros por MWh, lo que supone el mayor nivel desde el 4 de febrero de 2025, hace más de un año. El precio del gas subió con fuerza y posteriormente amainó levemente la pasada semana, pero ayer volvió a situarse por encima de los 60 euros por MWh, lo que duplica el coste de esta materia prima respecto de la situación prebélica. El barril de Brent se disparó por encima de los 100 dólares, cuando antes de la guerra se mantenía estable en menos de 70 dólares por barril.