



Ángel Crespo Consejero delegado de Met Energía

“Europa está expuesta al precio diario del GNL, no tiene suficientes contratos a largo plazo”

Rubén Esteller MADRID.

Ángel Crespo, consejero delegado de MET Energía, una de las principales comercializadoras independientes de electricidad y gas cumple diez años en nuestro país. En 2025, los ingresos por ventas consolidados de MET Group ascendieron a 28.500 millones, con un volumen total de gas comercializado de 242 bcm (diez veces el consumo español) y un volumen de electricidad de 160 TWh.

¿Qué balance hace de estos diez años de MET Energía en España?

Nuestro éxito ha sido transformarnos en un socio energético de nuestros clientes. Hemos evolucionado a lo largo de estos diez años desde una comercializadora gasista tradicional, focalizada en el consumidor industrial y gran industrial, hasta una plataforma multiproducto y *multicommodity*, con mucha presencia en el mercado eléctrico y con productos y servicios cada vez más complejos.

Estamos orgullosos de poner soluciones en el mercado en un entorno complejo desde el punto de vista regulatorio como de los mercados. Esa evolución seguirá. Uno de los éxitos de MET ha sido atraer talento joven y motivado que marca la diferencia.

¿Qué dimensión ha alcanzado el grupo en el mercado español?

Alcanzamos una cuota del 3% en gas. Ahora el grupo MET está muy diversificado. Seguimos con una presencia importante en gas, más focalizada en el segmento minorista y en las pymes.

En electricidad hemos crecido mucho en los últimos tres años, tanto en la representación como en cliente final. Y después tenemos nuestros activos. El grupo ha invertido en tecnología tradicional, en cogeneraciones y en renovables, y seguimos con esa perspectiva.

También hemos crecido en la rama de trading y traemos cargamentos de GNL, lo que contribuye a la seguridad de suministro y a mejorar la competitividad. La foto del grupo MET en España es bastante amplia y ha ido creciendo sostenidamente en los últimos años.

¿Cómo afrontan el encarecimiento del gas y su impacto en la industria?

Los cálculos que hacemos apuntan a que, si hubiéramos destinado los sobrecostos que tuvimos durante la guerra de Ucrania a resolver los problemas energéticos de Europa, habríamos podido resolverlos.



ALBERTO MARTÍN

Venimos de temporadas con precios del gas bastante estables. Nosotros detectamos las volatilidades y los riesgos que existen en los mercados internacionales, pero nuestra exposición al GNL es grande. Europa tiene mucha más exposición y, al final, la competencia es global y los shocks de oferta existen. Por eso ofrecemos, sobre todo en el mercado gasista, productos que mitigan esa volatilidad. Indexamos al Henry Hub. Creemos que el suministro de GNL americano es el natural para Europa y que su índice es menos volátil que el TTF.

El TTF es un gran índice porque ha creado un mercado europeo del gas en torno a él. Sin embargo, a medida que basculamos hacia un suministro mucho más vinculado

al GNL de Estados Unidos, con rutas comerciales más seguras, el Henry Hub cobra sentido.

¿Cómo lo hubiesen resuelto?

El mensaje del grupo es que el sobrecoste que se pagó en 2022 en gas y electricidad podría haberse destinado a resolver los problemas actuales. Se trataría de dedicar esos recursos económicos a garantizar la seguridad de suministro, electrificar más, integrar más renovables y disponer de más potencia firme. Menos electrones inútiles y más electrones útiles.

¿Qué posición está tomando en el mercado internacional del GNL?

A nivel de grupo nos estamos posicionando para ser un actor relevan-

te en el mercado internacional del GNL. Con eso contribuimos a la seguridad de suministro en Europa.

Tenemos posición en casi todas las plantas y terminales europeas y una gran actividad de comercialización, suministro e importación de GNL en Europa. España, por su gran infraestructura gasista y por la flexibilidad que aporta, es un país muy relevante para el grupo.

Hemos detectado que Europa está bastante más expuesta al GNL spot y que no tiene suficientes contratos a largo plazo. Estamos recorriendo ese trayecto para disponer de contratos estables a largo plazo que también nos permitan contribuir a ser el campeón energético europeo independiente que queremos ser. Ese es el leitmotiv del grupo. Estamos presentes en 24 países.

¿Cuánto gas compran en EEUU?

Tenemos contratos a largo plazo que entran en vigor en 2027 y otro que hemos firmado con Shell. Ahora mismo también estamos en el mercado spot, tomando posiciones.

¿Cómo valora los desvíos de cargamentos y la competencia por atraer barcos de GNL?

España actúa como mercado de último recurso. La flexibilidad de nuestro sistema de contratación facilita que los agentes puedan traer barcos de una manera inmediata. La contratación de capacidad y de slots mediante subastas, junto con el almacenamiento disponible, ha favorecido que el mercado español haya sido más económico que el resto de los mercados europeos durante el año pasado y el anterior.

Es cierto que hay momentos en los que la disrupción provocada por la pérdida de producción de Catar hace que Asia entre a competir. El mercado del GNL es un mercado fuertemente internacional.

¿Una recuperación de la producción de Catar aliviaría la situación?

Sería una gran noticia. Nos afecta por el precio. No se trata tanto de una exposición física: estamos bastante bien, sobre todo en España, y Europa también ha hecho los deberes. Es una exposición al índice.

Desde la perspectiva de un grupo presente en tantos países, ¿qué posición ocupa España?

Tenemos una posición muy privilegiada por el número de terminales y de agentes presentes. La liquidez de España es superior y el volumen también es muy superior.

¿Sería necesario actualizar las refe-

Suministro:

“El suministro de GNL de EEUU es el natural para Europa y es menos volátil”

Metaneros:

“La flexibilidad de nuestro país facilita traer barcos de manera inmediata”

Tarifa del gas:

“Hay que actualizar las referencias que se quedan obsoletas rápidamente”

rencias que se utilizan para calcular la tarifa regulada del gas?

Sí, hay que actualizar. Hay referencias que se quedan obsoletas muy rápidamente y acompañar la regulación a los cambios bruscos del mercado es un reto.

¿Cómo les afectaría una intervención como la excepción ibérica?

Tenemos capacidad para trasladar esos cambios. Si es ventajoso y limita potenciales subidas exageradas, lo trasladamos a los clientes a través de nuestros contratos.

Disponemos de sistemas de gestión de riesgos, tanto regulatorios como físicos, que nos permiten manejarnos en escenarios en los que hay cambios repentinos de regulación que afectan a los mercados. Nuestros clientes en España suelen estar indexados al mercado en un porcentaje elevado, por lo que esos efectos se trasladan a los contratos.

¿Está aumentando el interés de la industria por cubrirse?

Sí, lo ha habido. Desde junio, o incluso antes, ya veíamos venir el invierno. Desde marzo hemos visto una situación internacional en la que todo el mundo esperaba una resolución rápida. Los precios subieron mucho y después han estado muy condicionados por comentarios políticos. Eso introduce una incertidumbre que hace difícil manejarse en estos escenarios de volatilidad.