



De dcha. a izq.: Rubén Esteller (eE); Macarena Gutiérrez (Atlantic Copper); Blanca Losada (Fortia Energía); Alberto Martín (NetOn Power); Carlos Casellas (Deloitte); Alberto Fuentes (Ferroglobe); Gregorio Morales (Sonnedix) y Francisco Carro (Tresca Ingeniería).

ANA MORALES Y ALBERTO MARTÍN

Los costes energéticos empujan a la industria a cierres y deslocalizaciones

Los electrointensivos piden que España aproveche la ventaja competitiva de las renovables

Sergio Guinaldo MADRID.

El elevado coste de la factura energética amenaza la competitividad de la industria española y europea, pese a la ventaja que ofrece a España su generación renovable. Por ello, representantes empresariales, reunidos en la sexta mesa de debate del XI Foro Energía, organizado por [elEconomista.es](#), reclamaron medidas para trasladar esa ventaja al consumidor industrial y evitar cierres, deslocalizaciones y la pérdida de inversiones.

Macarena Gutiérrez, consejera delegada de Atlantic Copper, sostuvo que el principal problema no es tanto la volatilidad puntual como el nivel estructural de los precios. Las empresas cuentan con coberturas para afrontar episodios coyunturales, explicó, pero necesitan costes competitivos y previsibles a largo plazo. “El precio es un factor de atracción de inversión. Estamos en un mundo globalizado y por lo tanto competimos con el mundo. Tenemos

el doble de precio que Estados Unidos en electricidad y un 50% más que China”, afirmó.

Gutiérrez advirtió de que la posición relativamente favorable del mercado mayorista español frente a otros países europeos no se refleja en la factura de las fábricas. Aunque el precio de mercado se sitúa por debajo del alemán

Los componentes de la factura más allá del ‘pool’ son los que más lastran su competitividad

y en línea con el francés, el coste final para el consumidor industrial resulta superior por el peso de las cargas regulatorias.

Blanca Losada, presidenta de Fortia Energía, plataforma de gestión y suministro energético para grandes consumidores industriales, identificó tres componen-

tes detrás de esta brecha: las materias primas energéticas, los costes del sistema eléctrico y las cargas derivadas de las políticas públicas. Según indicó, el gas natural cuesta actualmente en Europa entre siete y ocho veces más que en Estados Unidos. A esta diferencia se suma el precio de las emisiones de dióxido de carbono (CO2), que en Europa multiplica por cuatro algunas referencias norteamericanas, por ocho las de China y por diez las de Corea. “Meter eso en la coctelera y pedirles a las industrias que compitan en mercados internacionales sujetos a competencia abierta me parece casi un milagro”, aseguró Losada.

El despliegue renovable ha reducido la dependencia del gas en la formación del precio mayorista. De acuerdo con las cifras aportadas por la presidenta de Fortia, el gas fijaba anteriormente el precio marginal durante entre el 80% y el 90% de las horas, frente a alrededor del 40% en la actualidad. Sin embargo, la transformación del sistema tam-

bién ha incrementado las necesidades de gestión y el coste de los servicios de ajuste.

Losada cifró en unos 5.500 millones de euros anuales la retribución de las redes y señaló que algunas estimaciones sitúan los costes vinculados a las restricciones y al equilibrio del sistema en una magnitud similar. “El control del tráfi-

Los mecanismos para reducir las emisiones de CO2 confieren ventaja a EEUU o China

co nos está costando tanto como las carreteras”, resumió. A su juicio, resulta urgente identificar con transparencia el origen de estas partidas y buscar mecanismos más eficientes para contenerlas.

La diferencia entre el mercado mayorista y la factura final también fue destacada por Alberto Fuentes, di-

rector general de Operaciones de Ferroglobe, grupo productor de silicio metal y aleaciones de manganeso para sectores como la siderurgia, el aluminio o la química. Según confesó, en algunas de sus líneas de producción la energía representa hasta el 50% de los costes. “España tiene un recurso renovable muy competitivo en eólica y solar, pero no se está transmitiendo al precio final de la energía”, afirmó Fuentes. Según explicó, las instalaciones españolas de Ferroglobe llegan a pagar entre dos y tres veces más que las situadas en Francia, Alemania o Noruega.

“España tiene un recurso renovable muy competitivo en eólica y solar, pero no se está transmitiendo al precio final de la energía”, afirmó Fuentes. Según explicó, las instalaciones españolas de Ferroglobe llegan a pagar entre dos y tres veces más que las situadas en Francia, Alemania o Noruega.

El directivo aseguró que los costes regulatorios soportados por la compañía se han multiplicado por seis durante los últimos cinco años. “Ha habido ocasiones en las que he-



mos pagado más por el coste regulatorio que por la energía en sí”, indicó. Por ello, reclamó que la industria española pueda acceder a compensaciones similares a las aplicadas en otros países europeos.

Almacenamiento o redes

Alberto Martín, consejero delegado de NetOn Power, empresa especializada en instalaciones de autoconsumo para grandes consumidores industriales, defendió el acceso directo de las fábricas a la generación renovable como vía para redu-

cir cargos y peajes, limitar la volatilidad y disponer de energía adicional allí donde la red no puede atender nuevas demandas.

Martín destacó que España obtuvo 24 de los 65 proyectos adjudicados en la última subasta europea de ayudas para la descarbonización del calor industrial. Buena parte de las propuestas españolas estaban vinculadas al autoconsumo. “Si avanzamos en la penetración de renovables y hacemos que sean accesibles a la industria, ya sea invirtiendo más en redes o facilitando el autocon-

mo, podemos paliar la desventaja que tiene Europa”, sostuvo.

Gregorio Morales Schmid, director comercial de Sonnedix, productor independiente de energía renovable, puso el foco en los contratos de compraventa de energía a largo plazo (PPA) y en el almacenamiento. “La industria necesita conocer cuál va a ser su matriz de costes para los próximos 10, 15 o 20 años. Es la única manera de hacer inversiones y poder ser rentable”, afirmó.

Morales Schmid señaló que la hibridación de plantas renovables con baterías puede estabilizar los precios, reducir los costes del sistema y reforzar la soberanía energética. Como referencia, destacó que Chile ya cuenta con más de 3.000 megavatios (MW) de almacenamiento y prevé superar los 10.000 MW durante los próximos años.

Carlos Casellas, socio de Deloitte, subrayó que “hay muchos proyectos industriales por desarrollar a nivel nacional en ámbitos muy diversos, desde economía circular y sostenibilidad hasta la mejora de la eficiencia en la industria electrointensiva”. No obstante, añadió, su ejecución requiere la implicación de todos los actores mediante medidas que aporten estabilidad regulatoria y faciliten el acceso a la financiación.

“Los PPA son elementos necesarios y aportan estabilidad, pero también es necesaria la inversión en redes y contar con una planificación a medio y largo plazo que no vaya en contra de la competitividad de la industria”, afirmó Casellas. El autoconsumo y el almacenamiento, añadió, pueden mitigar las oscilaciones y proporcionar mayor estabilidad a los precios energéticos.

Francisco Carro, director general de Tresca Ingeniería, consultora especializada en proyectos industriales y energéticos, reclamó mayor coherencia entre los objetivos de electrificación, la planificación de las redes y las condiciones que afrontan las empresas. “A la industria se

le lanza el mensaje de que tiene que electrificarse y descarbonizarse, pero cuando va a hacerlo no tiene punto de conexión. Y si no se electrifica, tiene un problema de emisiones de CO2”, advirtió.

Costes adicionales

La mesa también abordó las cargas regulatorias y ambientales que condicionan la posición de la industria europea. Gutiérrez cuestionó que las empresas comunitarias deban asumir exigencias que no soportan los productos importados. “Estamos poniendo aquí unas restricciones y luego todos estos productos llegan de otras partes del mundo con una huella de CO2 mucho mayor”, señaló, reclamando la reforma del Régimen de comercio de derechos de emisión de la Unión Europea (ETS) o la del Mecanismo de Ajuste en Frontera por Carbono (CBAM), entre otros mecanismos.

Fuentes puso como ejemplo el silicio metal, cuya producción europea se habría reducido un 50% desde 2022 por la presión de las importaciones chinas. “Si no podemos competir en igualdad de condiciones, por lo menos deben implantarse medidas que limiten las importaciones masivas y permitan subsistir a la industria europea”, afirmó.

Carro advirtió, además, de que una parte creciente de las inversiones industriales tiene carácter defensivo. Según explicó, las compañías destinan recursos a cumplir exigencias ambientales o instalar sistemas de captura de CO2, pero estas actuaciones no amplían necesariamente su capacidad productiva. “Todo aquello que no genera valor en economía genera inflación”, sostuvo. “Hay que trasladar a la población la siguiente pregunta: si el 6% de las emisiones de CO2 del mundo son las europeas, ¿estamos dispuestos a cargarnos la economía y la industria europea a cambio de reducir un 3%? ¿Ese 3% va a arreglar algo en el mundo?”, propuso.



“ Los precios de la energía son un factor de atracción para las inversiones de la industria”

Macarena Gutiérrez
CEO de Atlantic Copper



“ Competir a nivel internacional con estos costes energéticos es casi un milagro”

Blanca Losada
Presidenta de Fortia Energía



“ El autoconsumo permite reducir los costes que la industria no puede controlar”

Alberto Martín
CEO de NetOn Power



“ La estabilidad regulatoria y la financiación son necesarias para la inversión”

Carlos Casellas
Socio de Deloitte



“ El precio de la energía determina dónde producimos y dónde dejamos de producir”

Alberto Fuentes
Director general de Operaciones de Ferroglobe



“ La industria necesita conocer sus costes energéticos a largo plazo”

Gregorio Morales Schmid
Chief Commercial Officer de Sonnedix



“ ¿Estamos dispuestos a destruir la industria a cambio de reducir un 3% las emisiones de CO2?”

Francisco Carro
Director general de Tresca Ingeniería