

La baixada del preu de la llum dispara la “prima de risc” de les renovables

- Naturgy adverteix sobre la rendibilitat de les renovables, mentre el sector busca solucions com l'emmagatzematge per superar els preus baixos. Canvis normatius podrien ser clau.



Imatge d'arxiu d'uns generadors eòlics / ACN

<https://elmon.cat/moneconomia/macroeconomia/infraestructures/baixada-preu-llum-dispara-prima-risc-renova...>

Alberto Prieto

Sábado, 21 febrero 2026

El president executiu de Naturgy, **Francisco Reynés**, va descriure durant la presentació dels resultats anuals un panorama complex per a l'expansió de les **energies renovables**, a Catalunya i al conjunt de l'Estat espanyol. Els preus de l'energia, en bona manera gràcies a les fonts netes -eòlica i fotovoltaica, principalment- han arrossegat la cistella de preus a la baixa en els darrers anys, fins al punt que, en els moments de menor demanda, es registren múltiples hores de costos zero o negatius. Els molins i, encara més, les plaques generen a un ritme q **ue no respon a la demanda, sinó a la disponibilitat del recurs base** : en les hores de més sol -al migdia- o quan fa molt de vent, les centrals estan a tota potència sense un ús de la xarxa necessàriament intens. I, ara per ara, ni l'Estat ni el Principat compten amb alternatives per emmagatzemar l'electricitat generada per vendre-la. Amb aquests **preus “circumstancialment baixos”** -en paraules del portaveu de la patronal d'instal·ladors de plaques solars Unefcat, **Salvador Salat**- recuperar els diners dedicats a construir un parc és un procés molt més llarg, i incert; i això fa tremolar totes les baules de la cadena de valor. “No farem noves inversions que no tinguin rendibilitat; i la rendibilitat al món renovable no és la mateixa que fa anys. **La prima de risc ha pujat**”, argumentava Reynés.

Les empreses especialitzades, en resposta, reconeixen la mala maror, però apunten a una munió de factors més enllà dels guanys immediats dels inversors. A parer de Salat, les decisions de Naturgy i altres grans empreses energètiques venen viciades pel seu propi model de negoci. “Hi ha una reacció dels sectors tradicionals, fòssils, que hauran de desaparèixer quan completem la transició i volen posar-ho difícil”, argumenta el portaveu de la patronal. En aquest sentit, rebaixa les pors de les

energètiques, i encapsula el problema dels preus baixos a un entorn regulador poc desenvolupat per atendre les necessitats de les renovables; un que, sosté, s'acabarà fent més sofisticat. "Si els preus zero aguantessin tota la vida, la rendibilitat baixaria. Però les inversions són a llarg termini, i els preus baixos no es mantindran eternament", sentència. Similar és la lectura que en fa el president de l'organització d'instal·ladors d'energia eòlica Eoliccat, **Víctor Cusí**, que observa que "les regles del mercat no són favorables a la inversió en renovables". Assegura, però, que aquest obstacle és un "contrasentit" si es vol fer la transició, i compta que la normativa canviarà.

Mentrestant, però, les noves renovables han arribat a un punt mort. Les repotenciacions -és a dir, les actuacions sobre parcs ja existents per millorar-ne la base tecnològica i garantir una major generació amb la mateixa potència- estan a l'ordre del dia, com reconeixia el mateix Reynés; però les turbulències econòmiques dels darrers mesos estan alentint apostes per noves infraestructures. Per a Salat, el primer aturador es troba en la banca: les empreses de crèdit, davant aquesta "pujada de la prima de risc", posen més obstacles per atorgar finançament als promotors que busquen instal·lar-se al territori. Es tracta, lamenta l'empresari, d'un comportament curterminist, atès que les centrals renovables només generen poc retorn si s'observen els preus actuals i la seva tendència immediata; i s'ignoren els efectes a anys vista. Les empreses de crèdit, però, "parlen del llarg termini, però només miren el curt". En aquest sentit, l'abaratiment de la llum provocat per l'expansió renovable crea una "manca de liquiditat" en el sector que no permet engegar iniciatives costoses. És per això que les grans empreses prioritzen les repotenciacions, perquè el seu risc està més vigilat, en tant que els costos de la nova construcció i els riscos administratius de qualsevol projecte incipient ja estan descomptat.

Bateries i pantans

A parer de les fonts sectorials consultades, capgirar la situació dependrà de la capacitat per deixar enrere el context de preus sota mínims. Una primera palanca per garantir el retorn de les renovables, la més immediata, és l'emmagatzematge: si les operadores poden guardar l'energia generada per plaques i molins en el moment d'alta capacitat i baixa demanda, la podran vendre a bons preus en les hores de baixa capacitat i alta demanda, especialment a la nit. Cusí, en aquest sentit, veu "molt important" l'expansió de les bateries -que espera activar-se a Catalunya arran del darrer decret renovable del Govern, aprovat el passat setembre amb concessions a ERC i els Comuns després de romandre bloquejat des d'abans de l'estiu-. T

ambé la hidràulica reversible, que permet emmagatzemar quantitats ingents d'energia amb instal·lacions que connectin els abundants pantans del Principat. De fet, un càlcul del Eol·legi d'Enginyers situava la capacitat del país en uns 16GW; una quantitat que ens permetria "fer tot el que volguéssim" en termes de nous punts de generació, a parer de Salat. Tot i això, aquest desplegament encara es farà esperar: les centrals reversibles "no funcionaran abans dels pròxims cinc anys", mentre que les bateries comencen a desplegar-se amb la nova normativa, però no arriben encara a la capacitat necessària per ajudar a reequilibrar el mercat

Un nou mercat

Per establitzar la situació a llarg termini, però, caldrà capgirar aquestes “lleis del mercat” que, per a Cusí, llasten el vessant financer de les renovables. El 2023, amb una reforma del mercat elèctric que buscava capgirar la crisi provocada per l’espiral de preus del gas, la Comissió Europea va tirar endavant una reforma, entre moltes altres coses, introduïa al sector el concepte dels acords de compra d’energia (PPAs, per les seves sigles en anglès); pactes a llarg termini que establien preus estables per revertir l’abaratiment excessiu de la llum. Aquests acords, però, encara no s’han aplicat de manera generalitzada, segons les patronals del sector; i, per tant, els promotors no estan notant els beneficis del reglament comunitari. “El mercat estava pensat per a un sector de costos marginals, però això no funciona amb les renovables, i desincentiva la inversió”, opina Cusí.

Segons Salat, part de la culpa cau sobre les administracions, que no estan acudint al mercat de PPAs al ritme que s’esperava. Per al portaveu d’Unefcat, el sector públic “està prioritzant la gestió econòmica i, per tant, el preu”. D’aquesta manera, prefereix els costos marginals, més baixos, de la generació convencional, que els garantits a llarg termini de les renovables. “Només que es generalitzi la compra per part seva, ja ho tindriem arreglat”, critica l’empresari; tot reclamant que “els esforços de l’administració siguin màxims”. Cusí coincideix que el projecte europeu encara “s’està aplicant poc”; i menys encara a Catalunya, perquè “d’eòlica n’hem fet ben poca” i, per tant, els compradors no hi poden accedir. Pel que fa a la fotovoltaica, el representant patronal recorda que el 2023, amb els preus elevats, pocs compradors volien tancar-se en acords a molts anys vista, i es van mantenir a l’espera d’una baixada que, més de dos anys després, s’ha provat excessiva. Tot i això, veu certs límits en el format dels PPAs, perquè “els preus no poden ser gaire alts” si es tanquen a terminis molt llargs, sovint de més d’una dècada. En aquest sentit, busca afegir subhastes a preu fix, que servien “d’indicador per al mercat per incentivar la inversió”.

“Fa patir”

Aquest context advers seria preocupant per al sector en qualsevol circumstància; però en el cas català és encara més pernicios. El ritme d’instal·lació ha estat extremadament baix fins i tot abans de la crisi de liquiditat que identifica Salat; i ara ho és encara més. “A curt termini, els balanços són molt conservadors”, reconeix Salat. Ja abans de la caiguda de les rendibilitats, les empreses de renovables veien molt i molt llunyans els objectius de la Prospectiva Energètica de Catalunya (PROENCAT) -fins al punt que el mateix Cusí, en una recent entrevista amb Món Economia, lamentava que ja era “impossible” assolir la primera marca, la del 2030, d’un 50% de la demanda coberta per generació verda-. A altres territoris de l’Estat, a on ja “s’han fet els deures”, la manca de nous projectes no pesa tant, però “durant els anys que Espanya ha avançat molt fort, nosaltres no ho hem fet”, lamenta el president d’Eoliccat. “I just ara que ens hi posem, tot ens va en contra”.