

La bajada del precio de la luz dispara la “prima de riesgo” de las renovables

- Naturgy advierte sobre la rentabilidad de las renovables, mientras el sector busca soluciones como el almacenamiento para superar los precios bajos. Cambios normativos podrían ser clave.



Imagen de archivo de unos generadores eólicos / ACN

<https://elmon.cat/moneconomia/es/macroeconomia-es/infraestructuras-es/la-bajada-del-precio-de-la-luz-dispa...>

Alberto Prieto

Sábado, 21 febrero 2026

El presidente ejecutivo de Naturgy, **Francisco Reynés**, describió durante la presentación de los resultados anuales un panorama complejo para la expansión de las **energías renovables**, en Cataluña y en el conjunto del Estado español. Los precios de la energía, en gran medida gracias a las fuentes limpias -eólica y fotovoltaica, principalmente- han arrastrado la cesta de precios a la baja en los últimos años, hasta el punto de que, en los momentos de menor demanda, se registran múltiples horas de costos cero o negativos. Los molinos y, aún más, las placas generan a un ritmo que **no responde a la demanda, sino a la disponibilidad del recurso base**: en las horas de más sol -al mediodía- o cuando hace mucho viento, las centrales están a toda potencia sin un uso de la red necesariamente intenso. Y, por ahora, ni el Estado ni el Principado cuentan con alternativas para almacenar la electricidad generada para venderla. Con estos **precios «circunstancialmente bajos»** -en palabras del portavoz de la patronal de instaladores de placas solares Unefcat, **Salvador Salat**- recuperar el dinero dedicado a construir un parque es un proceso mucho más largo, e incierto; y esto hace temblar todos los eslabones de la cadena de valor. «No haremos nuevas inversiones que no tengan rentabilidad; y la rentabilidad en el mundo renovable no es la misma que hace años. **La prima de riesgo ha subido**», argumentaba Reynés.

Las empresas especializadas, en respuesta, reconocen el mal ambiente, pero apuntan a una multitud de factores más allá de las ganancias inmediatas de los inversores. A juicio de Salat, las decisiones de Naturgy y otras grandes empresas energéticas vienen viciadas por su propio modelo de negocio. «Hay una reacción de los sectores tradicionales, fósiles, que tendrán que desaparecer cuando

completemos la transición y quieren ponerlo difícil», argumenta el portavoz de la patronal. En este sentido, rebaja los temores de las energéticas, y encapsula el problema de los precios bajos en un entorno regulador poco desarrollado para atender las necesidades de las renovables; uno que, sostiene, se acabará haciendo más sofisticado. «Si los precios cero aguantaran toda la vida, la rentabilidad bajaría. Pero las inversiones son a largo plazo, y los precios bajos no se mantendrán eternamente», sentencia. Similar es la lectura que hace el presidente de la organización de instaladores de energía eólica Eoliccat, **Víctor Cusí**, que observa que «las reglas del mercado no son favorables a la inversión en renovables». Asegura, sin embargo, que este obstáculo es un «sinsentido» si se quiere hacer la transición, y cuenta que la normativa cambiará.

Mientras tanto, sin embargo, las nuevas renovables han llegado a un punto muerto. Las repotenciaciones -es decir, las actuaciones sobre parques ya existentes para mejorar su base tecnológica y garantizar una mayor generación con la misma potencia- están a la orden del día, como reconocía el mismo Reynés; pero las turbulencias económicas de los últimos meses están ralentizando apuestas por nuevas infraestructuras. Para Salat, el primer obstáculo se encuentra en la banca: las empresas de crédito, ante esta «subida de la prima de riesgo», ponen más obstáculos para otorgar financiación a los promotores que buscan instalarse en el territorio. Se trata, lamenta el empresario, de un comportamiento cortoplacista, dado que las centrales renovables solo generan poco retorno si se observan los precios actuales y su tendencia inmediata; e ignoran los efectos a años vista. Las empresas de crédito, sin embargo, «hablan del largo plazo, pero solo miran el corto». En este sentido, el abaratamiento de la luz provocado por la expansión renovable crea una «falta de liquidez» en el sector que no permite iniciar iniciativas costosas. Es por eso que las grandes empresas priorizan las repotenciaciones, porque su riesgo está más vigilado, en tanto que los costos de la nueva construcción y los riesgos administrativos de cualquier proyecto incipiente ya están descontados.

Baterías y embalses

A juicio de las fuentes sectoriales consultadas, revertir la situación dependerá de la capacidad para dejar atrás el contexto de precios bajo mínimos. Una primera palanca para garantizar el retorno de las renovables, la más inmediata, es el almacenamiento: si las operadoras pueden guardar la energía generada por placas y molinos en el momento de alta capacidad y baja demanda, la podrán vender a buenos precios en las horas de baja capacidad y alta demanda, especialmente por la noche. Cusí, en este sentido, ve «muy importante» la expansión de las baterías -que espera activarse en Cataluña a raíz del último decreto renovable del Gobierno, aprobado el pasado septiembre con concesiones a ERC y los Comunes tras permanecer bloqueado desde antes del verano-. T

ambién la hidráulica reversible, que permite almacenar ingentes cantidades de energía con instalaciones que conecten los abundantes embalses del Principado. De hecho, un cálculo del Colegio de Ingenieros situaba la capacidad del país en unos 16GW; una cantidad que nos permitiría «hacer todo lo que quisiéramos» en términos de nuevos puntos de generación, a juicio de Salat. No obstante, este despliegue aún se hará esperar: las centrales reversibles «no funcionarán antes de los próximos cinco años», mientras que las baterías comienzan a desplegarse con la nueva normativa, pero no llegan aún a la capacidad necesaria para ayudar a reequilibrar el mercado

Un nuevo mercado

Para estabilizar la situación a largo plazo, sin embargo, será necesario revertir estas «leyes del mercado» que, para Cusí, lastran el aspecto financiero de las renovables. En 2023, con una reforma del mercado eléctrico que buscaba revertir la crisis provocada por la espiral de precios del gas, la Comisión Europea impulsó una reforma, entre muchas otras cosas, introducía en el sector el concepto de los acuerdos de compra de energía (PPAs, por sus siglas en inglés); pactos a largo plazo que establecían precios estables para revertir el abaratamiento excesivo de la luz. Estos acuerdos, sin embargo, aún no se han aplicado de manera generalizada, según las patronales del sector; y, por tanto, los promotores no están notando los beneficios del reglamento comunitario. «El mercado estaba pensado para un sector de costos marginales, pero esto no funciona con las renovables, y desincentiva la inversión», opina Cusí.

Según Salat, parte de la culpa recae sobre las administraciones, que no están acudiendo al mercado de PPAs al ritmo que se esperaba. Para el portavoz de Unefcat, el sector público «está priorizando la gestión económica y, por tanto, el precio». De esta manera, prefiere los costos marginales, más bajos, de la generación convencional, que los garantizados a largo plazo de las renovables. «Solo que se generalizara la compra por parte suya, ya lo tendríamos arreglado», critica el empresario; reclamando que «los esfuerzos de la administración sean máximos». Cusí coincide en que el proyecto europeo aún «se está aplicando poco»; y menos aún en Cataluña, porque «de eólica hemos hecho bien poca» y, por tanto, los compradores no pueden acceder. En cuanto a la fotovoltaica, el representante patronal recuerda que en 2023, con los precios elevados, pocos compradores querían cerrarse en acuerdos a muchos años vista, y se mantuvieron a la espera de una bajada que, más de dos años después, se ha probado excesiva. No obstante, ve ciertos límites en el formato de los PPAs, porque «los precios no pueden ser muy altos» si se cierran a plazos muy largos, a menudo de más de una década. En este sentido, busca añadir subastas a precio fijo, que servirían «de indicador para el mercado para incentivar la inversión».

«Da miedo»

Este contexto adverso sería preocupante para el sector en cualquier circunstancia; pero en el caso catalán es aún más pernicioso. El ritmo de instalación ha sido extremadamente bajo incluso antes de la crisis de liquidez que identifica Salat; y ahora lo es aún más. «A corto plazo, los balances son muy conservadores», reconoce Salat. Ya antes de la caída de las rentabilidades, las empresas de renovables veían muy y muy lejanos los objetivos de la Prospectiva Energética de Cataluña (PROENCAT) -hasta el punto de que el mismo Cusí, en una reciente entrevista con Món Economía, lamentaba que ya era «imposible» alcanzar la primera meta, la del 2030, de un 50% de la demanda cubierta por generación verde-. En otros territorios del Estado, donde ya «se han hecho los deberes», la falta de nuevos proyectos no pesa tanto, pero «durante los años que España ha avanzado muy fuerte, nosotros no lo hemos hecho», lamenta el presidente de Eoliccat. «Y justo ahora que nos ponemos, todo nos va en contra».