

"El consumidor piensa en euros": comercializadoras y generadoras buscan fórmulas para trasladarle un precio competitivo

- Coincidieron en que el reto ya no es solo producir electricidad barata, sino gestionar su complejidad y trasladar ese beneficio al consumidor final.



"El consumidor piensa en euros": comercializadoras y generadoras buscan fórmulas para trasladarle un precio competitivo

<https://elperiodicodelaenergia.com/el-consumidor-piensa-en-euros-comercializadoras-y-generadoras-buscan-f...>

Jaime Santisteban

Viernes, 25 septiembre 2026

Coincidieron en que el reto ya no es solo producir electricidad barata, sino gestionar su complejidad y trasladar ese beneficio al consumidor final

Marta Castro, directora de Regulación de AELEC, abrió la mesa "La Electrificación y su impacto en el consumidor" recordando una frase de Rafael del Río (Iberdrola) de la mesa anterior: a la demanda no hay que ponerle limitaciones, "ni siquiera para consumir en horas". Con esa premisa, pidió a cada panelista una medida concreta para trasladar al consumidor los beneficios de un precio eléctrico competitivo.

Un consumidor que ya no solo compra energía

Alejandro Tejero-Garcés, director general de Visalia, sostuvo que el paradigma del consumidor está cambiando: de un cliente que simplemente compraba energía a uno que "produce, que almacena, que comparte esa energía" y que exige a su comercializadora comportarse como una empresa multiutility. Para Tejero-Garcés, "no hay transición energética si el consumidor no ve un beneficio", y ese beneficio no es solo el precio, sino también el acceso a energía limpia y a la eficiencia.

Explicó que las necesidades varían mucho según el perfil: una vivienda unifamiliar puede instalar placas solares, mientras que una comunidad de vecinos sin tejado propio necesita fórmulas de autoconsumo compartido, y remató con el ejemplo del Pirineo, donde electrificar la calefacción es mucho más difícil que en otras zonas.

Carlos Costa (en imagen) , **director comercial de Octopus Energy** , incidió en la misma idea de la diversidad de clientes: recordó que en España hay unos seis millones de viviendas unifamiliares frente a la mayoría que vive en pisos y explicó el modelo de "tarifas inteligentes" de la compañía. Según este, el cliente cede a la comercializadora la gestión de activos como la carga de su coche eléctrico, respetando condiciones mínimas (por ejemplo, que el 80% de la batería esté cargada a las siete de la mañana), y a cambio recibe parte del valor generado.

Para quienes no pueden instalar autoconsumo, Octopus lanzó el año pasado el "Sun Club": bonificaciones en la factura a los clientes que desplazan su consumo a las horas de mayor generación renovable. "Cuando ve lo que tú le has prometido, genera credibilidad", resumió Costa.

De agente de ventas a gestor de riesgo

Jean-Nicolas Lejeune, managing director S&EM Iberia de Engie, planteó que el papel del comercializador ha cambiado de raíz: "ya no somos un agente de venta, sino que tenemos que ser un gestor de complejidad y un gestor de riesgos". Según explicó, la combinación de generación renovable descentralizada, flexibilidad de la demanda y mercados cada vez más fragmentados (del mercado horario al de 15 minutos) obliga a gestionar volúmenes de datos crecientes; de ahí que Engie haya fusionado sus áreas de gestión de energía y comercialización, un negocio en el que la compañía emplea a más de 2.000 personas a nivel global y más de 100 en España. Lejeune utilizó una imagen del reciente Gran Premio de Fórmula 1 de Madrid para describir el retraso regulatorio en el reconocimiento de los sobrecostos del sistema: "estamos todavía con el safety car cuando el accidente ha pasado hace bastante".

Jorge González Cortés, vicepresidente del Grupo Gesternova-Contigo Energía , recogió esa analogía y añadió otra: la del sector como "un máster en volatilidad", tras encadenar los precios negativos del Brent durante el confinamiento, la invasión rusa de Ucrania que, recordó, Europa "paga dos veces", comprando gas ruso que financia la guerra y armamento para que Ucrania se defienda. Además, cito episodios más recientes como el cierre del estrecho de Ormuz que también repercutieron en el precio del gas. Insistió en que "el consumidor piensa en euros" y que el trabajo del sector es que solo perciba que paga poco, mientras los servicios de ajuste se han convertido en una fuente de ingresos necesaria para la rentabilidad de los proyectos renovables en las horas solares.

Los PPA, herramienta para estabilizar precios

Leticia Hermida, directora de PPAs corporativos de Acciona Energía, explicó que el negocio ha pasado de centrarse en cuánto se genera a cuándo se genera, lo que convierte a los contratos de compraventa de energía a largo plazo (PPA) en una herramienta de estabilización de ingresos tanto para el generador como para el consumidor. Citó el caso de un cliente electrointensivo que le dijo que ya no compite solo contra el resto de la industria, sino "contra el resto de filiales en otros países de

Europa": si el precio no es competitivo, la decisión de deslocalizar producción "ya no será mía, será de mi matriz".

Hermida reconoció que 2026 ha sido un año de menor contratación de PPA en España, en parte por la incertidumbre sobre el tratamiento del Scope 2, aunque no cree que la herramienta vaya a perder relevancia: el ritmo acelerado de los últimos años, apuntó, "tampoco era natural".

Marta Castro cerró la mesa con un decálogo de cuatro medidas: más accesibilidad para que el consumidor pueda acceder a energía renovable, tarifas dinámicas con mecanismos de reparto de beneficios, una gestión de la energía más competitiva pese a la volatilidad, y el impulso de la contratación a plazo como herramienta para garantizar precio.

CIRCE: virtualizar la red y predecir el biometano con inteligencia artificial

La jornada continuó con la presentación de **Eduardo Cembrano, director de Industria y Energía de CIRCE**, centrada en soluciones tecnológicas ya operativas. La primera aborda los sistemas de protección y control de la red eléctrica, hoy basados en relés físicos diseñados para un sistema "mucho más previsible y estable" que el actual. CIRCE propone virtualizar estas funciones, ejecutándolas como software sobre servidores industriales o en la nube en lugar de en hardware dedicado, de forma que incorporar una nueva función se parezca "a un despliegue de software en remoto" y no a un proyecto de obra en campo, siempre que ese sistema demuestre una disponibilidad y un rendimiento equivalentes a los del hardware físico.

La segunda solución aplica inteligencia artificial a las plantas de biometano, cuyo reactor biológico se alimenta de residuos "que nadie controla del todo" y que varían semana a semana. Combinando un modelo físico del reactor como "guardarraíles" con un modelo predictivo de IA, lo que en el sector se denomina physics-informed AI, CIRCE ha logrado predecir con un 90% de precisión la producción diaria, semanal y mensual de biogás y biometano, a partir de más de 10.000 datos de plantas reales y más de 50 recetas distintas de residuos urbanos y agroalimentarios. Cembrano subrayó que esta capacidad permite anticipar problemas como la acidificación del reactor, que hasta ahora se detectaban solo después de producirse, obligando a medidas correctivas en lugar de preventivas, y gestionar con antelación la venta o el autoconsumo del biometano producido.