

Rafael Real (Helix Energy): “El sector asegurador no ha acabado de entender las necesidades de las pymes energéticas”

- La compañía denuncia la falta de una oferta adaptada a las pymes del sector, que afrontan riesgos similares a los de las grandes corporaciones, pero no pueden asumir sus costes ni sus elevadas franquicias.



Rafael Real (Helix Energy): “El sector asegurador no ha acabado de entender las necesidades de las pymes energéticas”

<https://elperiodicodelaenergia.com/rafael-real-helix-energy-el-sector-asegurador-no-ha-acabado-de-entender-l...>

Sandra Acosta

Jueves, 15 octubre 2026

La compañía denuncia la falta de una oferta adaptada a las pymes del sector, que afrontan riesgos similares a los de las grandes corporaciones, pero no pueden asumir sus costes ni sus elevadas franquicias

El mercado asegurador energético atraviesa un escenario cada vez más complejo, marcado por la aparición de nuevos riesgos tecnológicos, legales, climáticos y operativos que están obligando a revisar tanto las coberturas como la forma de valorar los proyectos. El desarrollo del almacenamiento con baterías, el incremento de los incidentes de ciberseguridad, los fenómenos meteorológicos extremos y las tensiones en las cadenas de suministro están elevando la incertidumbre para las compañías energéticas y, especialmente, para las pequeñas y medianas empresas.

Así lo explica Rafael Real, CEO de Helix Energy, quien advierte de que el sector asegurador no siempre ha sido capaz de acompasar su conocimiento a la velocidad con la que está evolucionando el sistema energético. A su juicio, la transformación tecnológica está introduciendo instalaciones, equipos y modelos de negocio sobre los que todavía existe un conocimiento limitado en el mercado asegurador, mientras que los riesgos tradicionales también están cambiando.

Un mercado asegurador cada vez más exigente

Real señala que esta situación se refleja especialmente en el endurecimiento del mercado. La oferta aseguradora se ha reducido en determinadas actividades y algunos riesgos, como la hidráulica, la fotovoltaica o determinadas instalaciones eólicas, presentan mayores dificultades para encontrar coberturas adecuadas.

A ello se suma que las pymes energéticas afrontan en muchos casos riesgos similares a los de las grandes compañías, pero con una capacidad mucho menor para asumir primas elevadas, franquicias importantes o las condiciones que exige el mercado internacional. El responsable de Helix Energy considera que existe todavía una brecha entre las necesidades de estas empresas y la oferta disponible en el mercado asegurador.

Entre los nuevos focos de preocupación aparecen las baterías de almacenamiento. El desarrollo del litio y de las instalaciones BESS plantea un riesgo que, según Real, genera todavía incertidumbre entre las aseguradoras debido a la falta de histórico suficiente y al conocimiento limitado sobre el comportamiento de estas tecnologías.

La expansión del almacenamiento será necesaria para acompañar la creciente penetración renovable, pero el CEO de Helix Energy considera que cada proyecto debe analizarse individualmente y con el apoyo de equipos técnicos especializados. La falta de experiencia acumulada sobre estas instalaciones dificulta, a su juicio, establecer criterios homogéneos para valorar el riesgo.

La ciberseguridad constituye otro de los riesgos que han adquirido una importancia creciente. La digitalización de las instalaciones energéticas y la utilización de sistemas de control remoto permiten operar plantas y redes a distancia, pero también abren nuevas vías de exposición que pueden conllevar importantes reclamaciones y siniestros.

Real considera que las empresas, especialmente las de menor tamaño, deben reforzar la prevención, los controles tecnológicos, la formación y las simulaciones de incidentes, ya que una póliza de ciber riesgos por sí sola no elimina el problema. El seguro debe formar parte, en su opinión, de una estrategia más amplia de protección frente a este tipo de amenazas.

La cadena de suministro, otro riesgo estratégico

A estos factores se suma la creciente vulnerabilidad de las cadenas de suministro. Los retrasos en la llegada de equipos o componentes pueden prolongar la indisponibilidad de una instalación y traducirse en pérdidas de beneficios, especialmente cuando la sustitución de determinados elementos depende de fabricantes concretos o de cadenas de suministro internacionales.

La situación geopolítica añade además un componente de incertidumbre que dificulta anticipar tanto los plazos como los costes de reposición. Para Real, se trata de un riesgo que puede tener una incidencia directa sobre la continuidad de los proyectos energéticos y que debe incorporarse a la evaluación aseguradora.

El cambio climático también está modificando el mapa de riesgos. Episodios de lluvias torrenciales, inundaciones, incendios o granizo pueden incrementar la exposición de determinadas instalaciones y

obligan a tener cada vez más en cuenta su localización geográfica.

En este contexto, Real defiende que las pólizas deben adaptarse a las características concretas de cada activo y revisarse a medida que cambian su valor, tecnología o entorno de operación. La exposición no es la misma para todas las instalaciones y la ubicación se convierte en un factor cada vez más relevante a la hora de determinar las condiciones de aseguramiento.

El apagón abre el debate sobre las responsabilidades

El apagón registrado en España ha añadido, además, una nueva dimensión al debate sobre las responsabilidades y las coberturas dentro del sistema eléctrico. Real sostiene que las empresas distribuidoras fueron principalmente perjudicadas por el incidente y considera que no deberían asumir responsabilidades que no les correspondan.

En su opinión, la magnitud potencial de las reclamaciones hace necesario disponer de reglas claras y transparentes que permitan determinar quién debe responder ante los daños ocasionados. El CEO de Helix Energy evita atribuir una causa única al apagón y apunta a la complejidad del incidente, al tiempo que distingue entre la posición de las distribuidoras, la comercialización y la generación.

Más especialización para las pymes

Para Helix Energy, todos estos cambios ponen de manifiesto la necesidad de que el mercado asegurador evolucione al mismo ritmo que el propio sistema energético. La compañía apuesta por un modelo más especializado, especialmente para las pymes, que permita adaptar las coberturas a las características y capacidad económica de cada empresa.

La cuestión resulta especialmente relevante en un mercado en el que las pequeñas y medianas compañías pueden estar expuestas a riesgos similares a los de grandes grupos energéticos, pero cuentan con muchos menos recursos para asumir las condiciones de las pólizas.

Helix Energy también apuesta por mejorar la gestión de los siniestros mediante herramientas digitales que faciliten la presentación de reclamaciones y aporten trazabilidad al proceso. La compañía dispone de una plataforma que permite a los afectados aportar documentación y realizar un seguimiento de sus expedientes, aunque Real subraya que la tecnología debe complementar, y no sustituir, la atención especializada. En definitiva, “dar paz” los perjudicados y a los asegurados junto a su corredor de seguros.

El objetivo es reducir los plazos de gestión y facilitar la relación entre las empresas afectadas, los gestores de los siniestros y el resto de actores implicados.

El reto, en última instancia, pasa por conseguir que el mercado asegurador sea capaz de acompañar la transformación energética sin trasladar a las empresas unas condiciones que hagan inviables determinados proyectos. Para Real, conocer mejor los nuevos riesgos y adaptar las coberturas a la realidad de cada actividad será determinante para que el seguro pueda seguir actuando como una herramienta de protección y no convertirse en un obstáculo adicional para la evolución del sector.

Generación, distribución y comercialización: tres negocios, tres mapas de riesgo

No se puede asegurar igual una planta fotovoltaica que una distribuidora o una comercializadora. Cada eslabón tiene su propio mapa de riesgos, explica Real. En fotovoltaica, el granizo, el robo de cable y el incendio forestal concentran buena parte de los siniestros. En eólica, las averías de multiplicadoras y palas, y el incendio de góndola pueden suponer meses de parada. Pero el riesgo más olvidado es la interrupción por fallo aguas arriba: la distribuidora no recibe electricidad por causa ajena a ella y deja de suministrar a sus clientes. No hay daño propio, pero sí una pérdida de ingresos que la póliza tradicional no recoge. Helix Energy la incorpora en sus programas para distribuidoras.

Las distribuidoras son las más expuestas a las reclamaciones de terceros. Una sobretensión o un corte puede dañar equipos de clientes o paralizar su actividad, y esas deficiencias de suministro acaban en reclamaciones de responsabilidad civil. A ello se suma el riesgo medioambiental: un incendio forestal originado en una línea, un derrame de aceite de un transformador o la afección a la avifauna pueden generar costes de reparación muy elevados, y la normativa obliga a reparar el daño causado. Muchas pólizas de responsabilidad civil general no lo cubren de forma adecuada; Helix Energy lo trata como una cobertura central, no accesorio.

Comercialización: el riesgo está en el cliente. La comercializadora es la cara visible ante el consumidor y recibe reclamaciones aunque el fallo esté en la red o en la generación. Sus riesgos son distintos: errores de facturación y responsabilidad profesional, impagos de clientes, las garantías que debe depositar para operar en el mercado y la protección de los datos de miles de clientes. Helix Energy agrupa estas necesidades en programas específicos para comercializadoras.

Instaladores y EPC completan la cadena, con riesgos de construcción y montaje y una responsabilidad que se extiende durante años tras la entrega de la obra. También para ellos Helix Energy dispone de soluciones propias.