

TARIFAS Y COMPETITIVIDAD (Javier Penacho)

(Artículo publicado en Cinco Días el 9-1-2007, se adjunta copia)

La Asociación de Empresas con Gran Consumo de Energía (AEGE) considera muy oportuno el foro de debate abierto por **Cinco Días** sobre el “déficit de tarifa”, ya que nos ofrece la posibilidad de razonar desde la perspectiva de la industria básica, para la que la electricidad no es un servicio sino una materia prima clave que, al regionalizar su precio, está poniendo en grave riesgo nuestra competitividad.

Para nosotros el "déficit de tarifas" no es déficit de ingresos respecto de costes de generación, sino "déficit de ingresos extraordinarios sobrevenidos", producido por la subida brusca del precio en el pool de algunas de las unidades marginales, más la incidencia del esquema precios-primas decidido para potenciar las renovables. Y no vemos riesgo de inversión, porque cada central recibe siempre el valor más caro de entre las necesarias, con independencia del coste propio. Creo que nos aclararemos con unas cuentas referidas a lo nuclear, pero extrapolables al resto de tecnologías.

Según el Foro Nuclear Español, la energía nuclear (costes financieros incluidos) está por debajo de 30€/MWh y, según OMEL, el precio medio de nuestro mercado mayorista está en 55€/MWh, luego hay un diferencial de 25€/MWh a favor de la nuclear que, aplicados a toda su producción, 60TWh/año, porque esta tecnología siempre sale “casada”, da un “sobreingreso” de 1.500 millones de euros al año, que es lo que costaría una nuclear nueva de 1.000MW.

Esa tasa de retorno es muy importante, y más en un producto de demanda segura y creciente, pero los agentes, al unísono a nivel UE, han invertido en renovables, objetivo político, y en gas, el coste variable más caro de todos. Una excepción significativa, Finlandia, con una nueva nuclear comprada por la industria consumidora.

En cualquiera de nuestros mercados el cliente, americano, hindú o español, acostumbrado a comprar sus materias primas donde son competitivas, sea Australia, Polonia o China, ya estaría importando, presionando a sus proveedores para conseguir el precio de la tecnología barata, so pena de perderles como clientes. Pero para ello hacen falta medios de transporte suficientes, neutrales y sin límites geográficos, y las líneas eléctricas no son suficientes ni neutrales ni, desde luego, permiten conectar continentes. ¿Cómo sería el precio del pool español si pudiésemos importar energía hidráulica venezolana, egipcia, o uruguayana? Incluso de Noruega, simplemente.

¿Tiene el proveedor derecho a ese “sobreingreso”? Legalmente sí, porque la Ley dice que el precio lo fija el mercado, no la tarifa, y el mercado es el pool, y se ha reconocido en la propia tarifa la diferencia como “déficit” a cobrar. Pero esa lógica, aunque sea legal, no basta, porque hay que recordar que se liberaliza para que la competencia establezca mejor que el regulador las relaciones entre proveedores y clientes, precio incluido. Y ese es el objetivo, no simplemente liberalizar. Por eso no es lógico obligar de por vida al cliente al pago de esos sobreingresos, sabiendo que con la otra realidad contrastada, la de tarifas calculadas a partir de costes de generación de cada central, esos sobreingresos no existen, y no aparece riesgo para la capacidad inversora.

A las pruebas nos remitimos: tras muchos años de marco estable con funcionarios expertos calculando tarifas, el sector eléctrico español ha llegado a día de hoy con demostrada capacidad y voluntad inversora.

¿Estoy defendiendo la vuelta al marco estable? En principio no, porque los sometidos a mercados abiertos mundiales desde hace décadas sabemos que la competencia real conduce a la mejor empresa posible para trabajadores, clientes, proveedores, sistema y accionistas, pero si defiendo que en “lo eléctrico” no basta con seguir esperando que “el precio alto atraerá nuevos entrantes que lo forzarán a la baja”.

Ya está “visto” que ese nuevo entrante, aparte de renovables todavía primadas, solo “entra” con gas, lo caro, generando “sobreingresos” para sus “colegas” ya establecidos, o no entra, sin más. Y está claro que si lo nuevo es sólo lo caro, el sistema marginal da al mix “antiguo” una ventaja fantástica para quien lo tenga, o lo compre. Y que **sin conexiones suficientes el cliente no puede provocar competencia, que es el objetivo de liberalizar.**

Es decir, tras siete años, ya hay que reconocer que las herramientas de mercado de eficacia demostrada para productos almacenables, transportables y fabricados a nivel mundial con una o dos tecnologías, o incluso para habitaciones de hotel, que tampoco se almacenan si no se consumen, no están bastando para la electricidad, quizá porque es un producto a la vez materia prima y servicio, “vigilado” estrechamente por los Gobiernos, que como no se almacena necesita un equilibrio instantáneo en el que las tecnologías caras no ceden ante las baratas y que tiene medios de transporte específicos rotundamente escasos.

Por todo ello, para el cliente sometido a competencia mundial es suicida que su materia prima fije precio vía subasta marginal horaria local, que al final es la referencia para los otros mercados, sean a un mes o a dos años. Por eso, además de pasos genéricos que empiezan a dar los gobiernos, ya hay hechos muy concretos protagonizados por la industria básica, como la finlandesa comprando “su” nuclear, con el OK del su gobierno, prevista en marcha para 2009, o la francesa, agrupada para negociar con EDF contratos a 20 años con precios referenciados a coste nuclear, y con el gobierno francés legislando lo imprescindible de forma específica.

¿Y nosotros, en España? Dado que el camino nuclear es todavía políticamente implantable, hemos propuesto al Ministerio desarrollar, de acuerdo con REE, toda nuestra capacidad de gestión de demanda (interrumpir nuestra producción para que el consumidor doméstico pueda seguir teniendo luz en momentos críticos), lo que, además, favorecerá la gestión de las renovables dada nuestra condición de isla, y hemos ofrecido a las empresas eléctricas contratos bilaterales a 15 años o más, basados en costes de tecnologías adecuadas a nuestros ritmos de consumo, más de 7.000 horas/año. Lo primero ya ha iniciado la andadura a nivel BOE, y en cuanto a los bilaterales físicos a largo plazo, nos hará falta “apoyo-arbitraje” del Gobierno, igual que a finlandeses y a franceses. Estamos en ello.



JAVIER PENACHO

Tarifas y competitividad

La Asociación de Empresas con Gran Consumo de Energía (Aege) considera muy oportuno el foro de debate abierto por **CincoDías** sobre el déficit de tarifa, ya que nos ofrece la posibilidad de razonar desde la perspectiva de la industria básica, para la que la electricidad no es un servicio sino una materia prima clave que, al regionalizar su precio, está poniendo en grave riesgo nuestra competitividad.

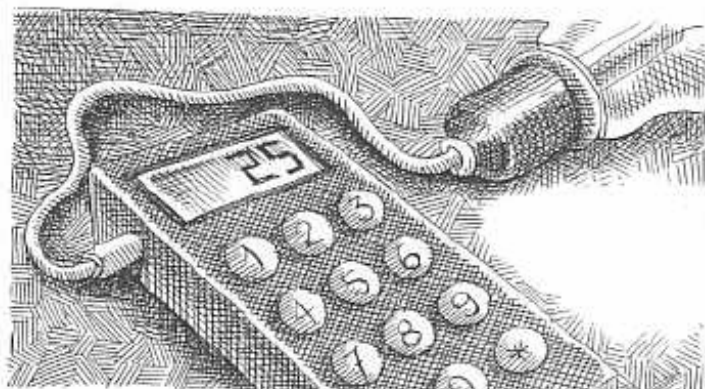
Para nosotros el déficit de tarifas no es déficit de ingresos respecto de costes de generación, sino "déficit de ingresos extraordinarios sobrevalados", producido por la subida brusca del precio en el pool de algunas de las unidades marginales, más la incidencia del esquema precios-primas decidido para potenciar las renovables. Y no vemos riesgo de inversión, porque cada central recibe siempre el valor más caro de entre las necesarias, con independencia del coste propio. Creo que nos aclararemos con unas cuentas referidas a lo nuclear, pero extrapolables al resto de tecnologías.

Según el Foro Nuclear Español, la energía nuclear (costes financieros incluidos) está por debajo de 30 euros/MWh y, según OMEL, el precio medio de nuestro mercado mayorista está en 55 euros/MWh, luego hay un diferencial de 25 euros/MWh a favor de la nuclear que, aplicados a toda su producción, 60 TWh/año, porque esta tecnología siempre sale casada, da un *sobreingreso* de 1.500 millones de euros al año, que es lo que costaría una nuclear nueva de 1.000 MW.

Esa tasa de retorno es muy importante, y más en un producto de demanda segura y creciente, pero los agentes, al unísono a nivel UE, han invertido en renovables, objetivo político, y en gas, el coste variable más caro de todos. Una excepción significativa, Finlandia, con una nueva nuclear comprada por la industria consumidora.

En cualquiera de nuestros mercados el cliente, americano, hindú o español, acostumbrado a comprar sus materias primas donde son competitivas, sea Australia, Polonia o China, ya estaría importando, presionando a sus proveedores para conseguir el precio de la tecnología barata, so pena de perderles como clientes. Pero para ello hacen falta medios de transporte suficientes, neutrales y sin límites geográficos, y las líneas eléctricas no son suficientes ni neutrales ni, desde luego, permiten conectar continentes. ¿Cómo sería el precio del pool español si pudiésemos importar energía hidráulica venezolana, egipcia o uruguayana? Incluso de Noruega, simplemente.

¿Tiene el proveedor derecho a ese *sobreingreso*? Legalmente sí, porque la ley dice que el precio lo fija el mercado, no la tarifa, y el mercado es el pool, y se ha reconocido en la propia tarifa la diferencia como *deficit* a cobrar. Pero esa lógica, aunque sea legal,



ANGEL NAVAS

Sin conexiones suficientes el cliente no puede provocar competencia, que es el objetivo de liberalizar el sector eléctrico

no basta, porque hay que recordar que se liberaliza para que la competencia establezca mejor que el regulador las relaciones entre proveedores y clientes, precio incluido. Y ese es el objetivo, no simplemente liberalizar. Por eso no es lógico obligar de por vida al cliente al pago de esos *sobreingresos*, sabiendo que con la otra realidad contrastada, la de tarifas calculadas a partir de costes de generación de cada central, esos *sobreingresos* no existen, y no aparece riesgo para la capacidad inversora.

A las pruebas nos remitimos: tras muchos años de marco estable con funcionarios expertos calculando tarifas, el sector eléctrico español ha llegado a día de hoy con demostrada capacidad y voluntad inversora.

¿Estoy defendiendo la vuelta al marco estable? En principio no, porque los sometidos a mercados abiertos mundiales desde hace décadas sabemos que la competencia real conduce a la mejor empresa posible para trabajadores, clientes, proveedores, sistema y accionistas, pero si defendiendo que en lo eléctrico no basta con seguir esperando que "el precio alto atraerá nuevos entrantes que lo forzarán a la baja".

Y a está visto que ese nuevo entrante, aparte de renovables todavía primadas, sólo entra con gas, lo caro, generando *sobreingresos* para sus *colegas* ya establecidos, o no entra, sin más. Y está claro que si lo nuevo es sólo lo caro, el sistema marginal da al *mix antiguo* una ventaja fantástica para quien lo tenga, o lo compre. Y que sin conexiones suficientes el cliente no puede provocar competencia, que es el objetivo de liberalizar.

Es decir, tras siete años, ya hay que reconocer que las herramientas de mercado de eficacia demostrada para productos almacenables, trans-

portables y fabricados a nivel mundial con una o dos tecnologías, o incluso para habitaciones de hotel, que tampoco se almacenan si no se consumen, no están bastando para la electricidad, quizá porque es un producto a la vez materia prima y servicio, vigilado estrechamente por los Gobiernos, que como no se almacena necesita un equilibrio instantáneo en el que las tecnologías caras no ceden ante las baratas y que tiene medios de transporte específicos rotundamente escasos.

Por todo ello, para el cliente sometido a competencia mundial es suicida que su materia prima fije precio vía subasta marginal horaria local, que al final es la referencia para los otros mercados, sean a un mes o a dos años. Por eso, además de pasos genéricos que empiezan a dar los Gobiernos, ya hay hechos muy concretos protagonizados por la industria básica, como la finlandesa comprando su nuclear, con el OK del su Gobierno, prevista en marcha para 2009, o la francesa, agrupada para negociar con EDF contratos a 20 años con precios referenciados a coste nuclear, y con el Gobierno francés legislando lo imprescindible de forma específica.

¿Y nosotros, en España? Dado que el camino nuclear es todavía políticamente implantable, hemos propuesto al ministerio desarrollar, de acuerdo con REE, toda nuestra capacidad de gestión de demanda (interrumpir nuestra producción para que el consumidor doméstico pueda seguir teniendo luz en momentos críticos), lo que, además, favorecerá la gestión de las renovables dada nuestra condición de isla, y hemos ofrecido a las empresas eléctricas contratos bilaterales a 15 años o más, basados en costes de tecnologías adecuadas a nuestros ritmos de consumo, más de 7.000 horas/año. Lo primero ya ha iniciado la andadura a nivel del BOE y en cuanto a los bilaterales físicos a largo plazo, nos hará falta apoyo-arbitraje del Gobierno, igual que a finlandeses y a franceses. Estamos en ello.

Vicepresidente ejecutivo de la Asociación de Empresas con Gran Consumo de Energía (AEGE)