

Círculo letal para la industria española



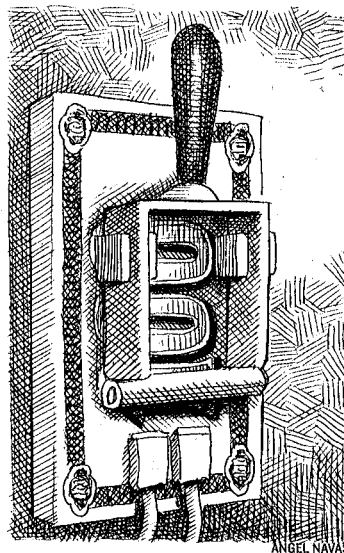
El precio de la energía es clave para la competitividad de las empresas de un país. Esta fue la conclusión más firme y repetida en la jornada organizada por la Asociación de Empresas con Gran Consumo de Energía, AEGE, en Madrid, sobre "Energía, Industria y Sociedad".

AEGE pretendía impulsar una reflexión sobre la necesidad de que en España, en el contexto del proceso liberalizador del mercado de la electricidad impulsado por Bruselas, al menos se mantenga, el actual nivel de competitividad de la electricidad como materia prima. Mientras que nuestro mercado eléctrico, seguirá aislado por lustros, a las tarifas eléctricas les queda poco más de seis meses de existencia. Además, en el mercado español ya se ha optado por las tecnologías más caras, como el gas, o las más primadas, como las renovables fundamentalmente la energía eólica.

Participaron en la Jornada todos los agentes relacionados con el tema: la Administración central, representada por los secretarios generales de Industria y de Energía, la Comisión Nacional de la Energía (CNE), el operador del mercado de la electricidad (OMEL) y Red Eléctrica Española (REE); los dos sindicatos mayoritarios, UGT y CC OO; las empresas eléctricas españolas; las empresas de industria básica; y Fortia, la recién creada central de compras, demostración de que por parte de la industria se va a hacer todo lo posible para comprar energía a precio competitivo.

Hay que agradecer la claridad de todos los mensajes de los asistentes. Los representantes del Ministerio de Industria y de la CNE se mostraron convencidos de la necesidad de mantener la competitividad de la industria básica española y tuvieron referencias muy positivas respecto de la creación de Fortia. REE manifestó que es básico para el sistema incrementar, o al menos mantener, los contratos de interrumpibilidad con la industria para garantizar el suministro eléctrico a todos los hogares en momentos de alta demanda, lo cual es cada vez más apremiante dadas las dificultades crecientes del operador del sistema por la pérdida de peso de la potencia gestionable. Como una piña, el mensaje de la industria y los sindicatos fue que la única forma de garantizar la continuidad de las inversiones en la industria básica española, reconocida por su alta productividad y eficiencia energética, es consiguiendo precios eléctricos competitivos con el entorno europeo.

Sin embargo, los representantes eléctricos prefirieron insistir en la circunstancia interna del mercado regional, explicando los motivos por los que la energía eléctrica será cara en



La única forma de garantizar las inversiones de la industria española es con precios eléctricos competitivos

España y anunciando que sus propias decisiones de inversión, libres por derecho, estarían condicionadas a unos precios claramente superiores a los que la industria básica de cualquier país puede soportar.

A mi juicio, se puso nítidamente de manifiesto el problema que plantea la imposibilidad de que el cliente no pueda elegir un proveedor de electricidad de un país de la Unión Europea debido, fundamentalmente, a la debilidad de las interconexiones, especialmente aguda en el caso español. Así como que el *mix* de generación de cada mercado regional, y por lo tanto su precio, que no lo decide la competencia entre las empresas eléctricas, impulsada a su vez por la capacidad de elección del consumidor, sobre todo el industrial, sino que se decide en el ámbito político. Los Gobiernos de cada país, diga lo que diga Bruselas, se sienten soberanos para decidir el *mix* que consideran adecuado para su país como forma de garantizar el servicio eléctrico a sus ciudadanos.

La propia Comisión Europea es consciente de este problema y, con su tercer paquete de medidas de liberalización del mercado eléctrico recientemente anunciado, busca romper el poder de cada Gobierno regional y a la vez, impulsar el comercio eléctrico entre los países incluidas nuevas capacidades transfronterizas.

Pero lo que ya se ha creado es un círculo letal para la industria básica

porque, mientras los mercados sigan aislados, son los Gobiernos los que fijan el precio marginal de cada mercado, al determinar tanto el *mix* de generación como las condiciones de calidad del servicio eléctrico.

Las empresas eléctricas pueden asumir esta situación produciendo con las tecnologías "decididas por la sociedad" en cada mercado regional independientemente del precio, porque al tratarse de un servicio básico para los ciudadanos, saben que cobrarán con total seguridad el precio necesario para garantizar sus inversiones, sea cual sea el coste del sistema de generación que ellos acatan pero no deciden.

La situación no es soportable para quienes la energía eléctrica es una materia prima fundamental, como en el caso de los asociados a la AEGE, porque sus precios de compra de las materias primas y los de ventas de sus productos los fija la competencia internacional. A ellos sólo les queda su eficacia en la gestión para sobrevivir, invertir y crecer, lo cual nunca da margen para pagar sobrecostes en ninguna materia prima, la electricidad incluida.

El problema subsistirá hasta que el mercado eléctrico europeo sea una auténtica realidad, que seguro que lo terminará siendo, pero aun tiene que pasar mucho tiempo. A pesar de esto, antes de seis meses, fecha en que desaparecerán las tarifas, la industria básica española y los productores eléctricos españoles tienen que ser capaces de llegar a acuerdos contractuales válidos.

Ya se ha avanzado mucho. La Administración y REE han desarrollado un esquema de gestión de la demanda y las empresas lo han asumido y han creado Fortia.

Desde mi punto de vista, una negociación de esa importancia en solo seis meses requiere que los responsables públicos, que no son ajenos a las condiciones de competitividad del mercado eléctrico español, sigan de cerca el proceso negociador y, si acaso, estén dispuestos a jugar su papel.

En resumen, lo que no es admisible es que un proceso liberalizador todavía no acabado, ponga en peligro a unas empresas con productividad laboral y eficacia empresarial punteras en el mundo, que han demostrado que con precios eléctricos competitivos son capaces de crecer dentro y fuera de España y que seguirán siendo capaces en cuanto el proceso liberalizador esté acabado y cada cliente pueda elegir proveedor en el seno de la UE.

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