

AleaSoft: La base es hacer contratos a largo plazo para salir de las aguas revueltas del mercado diario

Resumen de la entrevista de Concha Raso y Rubén Esteller, en la revista digital de Energía de El Economista, a Antonio Delgado Rigal, Doctor en Inteligencia Artificial, fundador y CEO de AleaSoft Energy Forecasting, donde se analizan las medidas para superar la actual crisis energética y sus posibles consecuencias. Por otra parte, se comenta la importancia del hidrogeno verde en la producción de energía como fuente renovable

AleaSoft lleva más de 20 años ofreciendo sus servicios en el sector energético. AleaSoft se creó el 8 de octubre de 1999. Su primer cliente fue Endesa. Llevan dos décadas ofreciendo previsiones de demanda, producción de renovables y precios de mercado eléctrico en el corto, medio y largo plazo a todo tipo de agentes del sector de la energía: utilities, Operadores de Sistemas, traders, comercializadoras, grandes consumidores, todo tipo de generadores en las industrias de la electricidad, así como a entidades bancarias y fondos de inversión. Además de trabajar para las empresas más importantes del país, están teniendo una fuerte penetración en el mercado europeo, y creciendo al ritmo de un cliente por semana. Los mercados que más movimiento tienen son Italia, Reino Unido, Alemania, Francia y, últimamente, Polonia y Rumanía. También les piden previsiones de Irlanda, de los países del Nord Pool, Centro Europa, los Balcanes, Grecia, o sea, de toda Europa en general.

Al preguntar a Antonio Delgado sobre cómo valora las medidas del Gobierno para frenar la escalada de los precios energéticos, responde que el Real Decreto ha echado por tierra todo lo que venían haciendo en los últimos diez años. Más que un plan de choque, esto ha sido un choque violento contra el sector. El artículo 4 del RDI de la minoración de ingresos a partir de la subida del precio del gas, ha sido un gran error que pensaban que se iba a rectificar y que está produciendo consecuencias muy negativas. El Gobierno penaliza de forma confiscatoria una determinada facturación a partir de unos ingresos que considera excesivos, pero cuando el año pasado el precio del mercado estaba en 10 €/MWh, nadie habló de que el precio era bajo y de que las eléctricas estaban cobrando poco.

Respecto a cómo afectarán estas medidas a las inversiones en renovables en España, el entrevistado dice que lo más importante para un inversor es la confianza. No se puede tener unas reglas hoy y cambiarlas mañana, porque las inversiones se caen; por eso hay países en los que nadie invierte, porque no existe seguridad jurídica ni regulatoria. Los inversores ya conocen el RD y están echando el freno. No se están firmando PPAs porque hay incertidumbre regulatoria. Las empresas que desarrollan y los inversores son los amigos. Los enemigos son el CO2, las emisiones y el aislamiento energético y contra ellos el Gobierno debería hacer una estrategia. Existen los recursos necesarios para ser independientes. Solo hay que invertir, generar electricidad eólica y FV, producir hidrógeno y exportar, pero se necesitan inversores. Si se confunde quién es el enemigo, ¿con quién se va a contar para hacer la transición?

Por otra parte, la CNMC está investigando las causas de los parones de instalaciones eólicas y fotovoltaicas el primer domingo de octubre. Sobre la legalidad de lo que han hecho estas empresas, el

entrevistado dice que ningún gobierno o juez puede obligar a ninguna empresa a producir con pérdidas en un Estado de Derecho. De hecho, los contratos se están empezando a resquebrajar, porque las empresas ya no pueden vender la electricidad por ejemplo a 40 €/MWh, cuando a ellas se la están cobrando a 200 €/MWh, que es lo que dice el mercado.

Las grandes industrias y empresas con gran consumo de energía han empezado a parar parte de su actividad. Al preguntar sobre las medidas que deberían adoptarse para aliviar sus costes, la respuesta es que es una situación excepcional. Los precios son excepcionales y el Gobierno tiene que tomar medidas excepcionales, pero jurídicamente fundamentadas como pasó durante la pandemia. Por ejemplo, parar empresas para que se consuma menos gas y electricidad y ayudarlas, mientras tanto, con ERTES u otro tipo de ayudas.

La Comisión Europea ha presentado un paquete de medidas para paliar esta crisis energética. El entrevistado recuerda que una medida fundamental que no se ha tomado es el tema del CO₂, que está afectando directamente al precio de la electricidad. Ahora mismo el precio está en unos 60 euros tonelada. Es muy alto y no se puede asumir. Es un precio inventado en Europa para fomentar las renovables durante los próximos 30 años. Pero, de pronto, ese precio, que es un estímulo para las renovables, se ha convertido en un castigo para los grandes consumidores y para los electrointensivos. ¿Qué pasa con los que producen electricidad? que repercuten el precio del CO₂ en las ofertas y eso, al final, lo paga el consumidor doméstico, el gran consumidor y el electrointensivo. Se está penalizando a entornos vulnerables y a negocios con unos precios muy altos sin que se esté generando CO₂. Una cosa que se ha inventado en 2005 se ha convertido en un boomerang y se ha desnaturalizado su origen. ¿Qué puede hacer Europa al respecto? Una opción podría ser intervenir el mercado del CO₂, otra quitar la especulación a dicho mercado o, de manera excepcional, hacer una moratoria del CO₂ durante un año para los generadores eléctricos (electricidad, gas, cogeneración y electrointensivos) y exonerarles de pagar este impuesto.

El precio medio de la electricidad en el mercado mayorista ha superado la barrera de los 300 €/MWh. Cuando se le pregunta cuál cree que será la cifra máxima que puede llegar a alcanzar, el fundador de AleaSoft advierte que el límite legal son 3.000 €/MWh. No quiere asustar a los lectores, pero se podría llegar, de manera que el Gobierno lo que tiene que hacer es tomar medidas preventivas para anticiparse a esta posible situación. No puede esperar a que llegue el 3.000 para ponerse nervioso. Europa tiene una alta dependencia energética, de manera que cualquier problema que se produzca en alguno de los países de los que depende, provocará un aumento aún mayor en los precios.

En la entrevista también se trata el tema de los beneficios que traería la creación de una central de compras de gas europea. Cuando se habla de grandes volúmenes, es difícil que una sola empresa pueda hacer un contrato con un país. Si los contratos los negocia un Continente, son mucho más potentes. Lo suyo es hacer un contrato estratégico entre Rusia y Europa para consumir gas durante 20-30 años a un precio final. Si se quiere estar ajeno al precio del gas, la solución es hacer contratos bilaterales a largo plazo de grandes volúmenes y eso solo lo pueden afrontar países o grandes empresas.

Por otra parte, el entrevistado opina que el Gobierno tiene que tomar un papel muy activo en el tema del hidrógeno. El hidrógeno verde es el futuro y el Gobierno tiene que ir un paso por delante, construir

lo que no hay y potenciar todo lo que pueda la producción de hidrógeno verde: infraestructuras para transportarlo, demanda de hidrógeno verde, generación de hidrógeno verde, vehículos con hidrógeno verde, industria con hidrógeno verde.

Respecto a qué países de Europa les está afectando más esta crisis energética, AleaSoft analiza todas las semanas cómo se está moviendo el mercado en Europa y ven que el campeón en precios es el Reino Unido. Ellos son muy dependientes del gas, aunque tienen todavía nuclear, y el precio del gas los afecta muchísimo.

Para finalizar la entrevista, Antonio Delgado responde a las preguntas sobre cuál cree que es la solución para salir de esta crisis y cómo ve el mercado energético dentro de un año. Contesta que la base de todo es hacer contratos bilaterales a largo plazo para salir de las aguas revueltas del mercado diario. Propone imaginar que el precio del mercado diario solo afectara a los traders y a aquellos que tengan que comprar a última hora y que fuera un 10%, y que el 90% de los contratos de electricidad, e incluso de gas, estuvieran firmados a un año, dos años, tres años. Eso haría alcanzar un precio de equilibrio y estable. ¿Qué pasaría si el precio subiera? pues que nadie se enteraría, y solo afectaría al que voluntariamente vaya a mercado. Los consumidores domésticos y pymes deberían tener la posibilidad de tener contratos a más largo plazo y con mejores precios.

Datos de contacto:

Alejandro Delgado
900 10 21 61

Nota de prensa publicada en: [Barcelona](#)

Categorías: [Internacional](#) [Nacional](#) [Sector Energético](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>