

Diego Mateos: "La subida de precios no ha afectado a las empresas con contratos de energía a largo plazo"

Diego Mateos, experto energético y consejero delegado de Gese Asesores Energéticos, analiza cómo pueden las empresas capear los altibajos del mercado mediante la compra de energía a largo plazo

Si algo ha quedado claro en los últimos meses es que la energía es un commodity que cotiza en un mercado cada vez más turbulento. Posiblemente, a día de hoy, no existe ningún otro producto que sufra una volatilidad tan alta en el mercado.

Diego Mateos, experto energético y CEO de Gese Asesores Energéticos, explica cómo pueden las empresas beneficiarse de la compra de energía a largo plazo, una estrategia que precisará individualización y la figura de un experto energético.

La compra profesional de energía permite, tras realizar un estudio energético de la empresa, obtener el mejor contrato y precio del mercado, sin depender de la fluctuación de los precios. Según informa el experto, "se trata de una práctica cada vez más estratégica que puede afectar seriamente a la cuenta de resultados si no se realiza con el correcto asesoramiento y se planifica con tiempo".

Lo normal es que las empresas revisen sus contratos a vencimiento, pidan sus ofertas y elijan la más barata entre todas. Diego Mateos considera que "pese a creer que se está contratando el suministro más barato, esto es un error que conlleva unos sobrecostes de energía tremendos".

La compra de energía a largo plazo como estrategia de ahorro energético

El experto energético afirma que a la hora de planificar la compra de suministros energéticos el aspecto más importante a tener en cuenta "no es con quién contratar, sino cuándo contratar". Y será indispensable contar con un asesor energético independiente que "realice un seguimiento continuo del mercado y su regulación y que pueda anticiparse a factores que parezcan imprevisibles".

Así mismo, advierte que en la compra de energía se deben comprender y tener en cuenta muchos aspectos, especialmente aquellos que afectan al precio de la energía, como la evolución de la demanda, el mix energético, la presencia de renovables, la inestabilidad política, el precio de los derechos de emisión, etc. "El asesor debe de ayudar a su cliente a construir una estrategia personalizada basada, por un lado, en las perspectivas de mercado, el histórico de precios y elementos fundamentales y, por otro lado, alineada con los objetivos medioambientales y de sostenibilidad de la empresa".

Al preguntarle si era posible anticiparse a la situación energética actual, Mateos afirma que "una

situación extraordinaria de volatilidad e incremento de precios como la actual no podía preverse, pero podía intuirse. Las actuales políticas europeas de descarbonización de la economía, en la que se ha abandonado la generación con carbón, y, en algunos países, la nuclear, está claro que iba a llevar a un nuevo escenario de juego donde el gas iba a ser la única tecnología, sin otra competencia significativa, con la que poder gestionar la demanda", explica.

A pesar de que ahora se está atribuyendo esta inestabilidad a la guerra de Ucrania, los precios energéticos ya se dispararon en otoño de 2021, mucho antes de la guerra. "Este escenario podía ser previsto por un buen analista energético".

Ante estas situaciones de inestabilidad, algunas empresas utilizan los servicios de un asesor energético para sortear la fluctuación de precios y evitar sobrecostes. Diego Mateos revela que la subida de precios no ha afectado a las empresas que tenían contratada la energía con antelación y habían cerrado los precios dentro de su estrategia de compra de materia a medio y largo plazo. "Mientras el último año el precio de la energía ha rondado los 200€/MWh, estas empresas han estado pagando menos de 45€/MWh".

"El futuro de la energía trae grandes desafíos a los que hay que anticiparse"

Según Mateos, el futuro de la energía trae grandes desafíos que se deben saber interpretar. Hay que estar preparado con tiempo y prever como van a afectar al precio de suministros en el futuro.

El cierre de todas las centrales nucleares españolas, que arrancarían en 2027 y concluiría con el apagón total en 2035, tendrá un impacto muy significativo en el mercado de la energía, como lo ha tenido el cierre del carbón. Además, los objetivos de neutralidad en carbono que tienen muchas empresas, llevarán a un incremento en el precio de los derechos.

El aumento de las renovables y en especial de la solar fotovoltaica, hace que la energía empiece a ser más barata por el día que por la noche, por lo que hay que analizar la evolución de estas en el mix energético para tomar decisiones. La irrupción del coche eléctrico y la prohibición de la venta de vehículos con motores de combustión a partir de 2035 harán que la demanda de energía eléctrica aumente considerablemente.

Todos estos, son desafíos que con certeza habrá que afrontar y es posible conocer sus posibles repercusiones, lo difícil es saber cuantificar exactamente cuánto afectará. Es en este punto donde un experto puede ayudar a analizar y planificar los posibles escenarios.

"Para poder adaptarse a esos escenarios, hay que ser previsores y tomar decisiones cuanto antes. Una vez definida la estrategia, sólo queda analizar quién será el compañero de viaje", señala.

La importancia de escoger un buen asesor energético

A la hora de escoger un buen asesor energético, Diego recomienda que "como es lógico, sea un asesor independiente y no un asesor personal o puesto por la comercializadora, que lógicamente

mirará por los intereses de su empresa".

El asesor deberá alinear la planificación estratégica definida juntamente con el cliente con las diferentes opciones de contratación que hay en el mercado. Ponderando en la balanza, no sólo el precio a corto plazo, sino también la flexibilidad de los contratos, el origen de la energía, la posibilidad de que se ofrezcan PPA o cierres a plazo cuando no hay liquidez, etc.

Los desafíos son muy grandes y el entorno de la energía cada vez es más turbulento. Por lo que estar bien asesorado es imprescindible para poder hacer frente a todo ello.

Datos de contacto:

Diego Mateos - Gese Asesores Energéticos
944 39 94 56

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

Categorías: [Nacional Finanzas Sector Energético](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>