

Javier PENACHO

Vicepresidente ejecutivo y director general de AEGE



Javier Penacho Raposo, ingeniero industrial por la Universidad Politécnica de Madrid, comienza su carrera profesional en la Empresa Nacional de Autocamiones ENASA. Posteriormente, trabaja durante más de 10 años en la asociación de empresas siderúrgicas UNESID, primero como jefe del Departamento Técnico y después como jefe de División de Estudios. En 1981, es nombrado director general de SIDERINSA (Siderúrgicos Independientes Asociados) y, más tarde, presidente.

Ese mismo año, se incorpora también como secretario general a la Asociación de Empresas de Gran Consumo de Energía (AEGE), de la que es actualmente el vicepresidente ejecutivo y director general. Como representante de AEGE, participa en las Comisiones de Industria, Energía y Medio Ambiente de la CEOE, en el Consejo Consultivo de la Comisión Nacional de la Energía, en el Comité de Agentes del Mercado y en el Consejo de Dirección de la Federación Internacional de Consumidores Industriales de Energía (IFIEC).

La Asociación de Empresas de Gran Consumo de Energía (AEGE), creada en 1981, agrupa a 40 grupos industriales (cemento, química, metales, siderurgia, gases industriales, papel...), que representan el 15 por ciento de la demanda de energía eléctrica y el 10 por ciento de la demanda de gas natural no eléctrica.

LA ENERGÍA ELÉCTRICA COMO MATERIA PRIMA

Para AEGE existen dos 'productos eléctricos' radicalmente distintos: la energía eléctrica como servicio público y la energía eléctrica como materia prima. "La única diferencia radica en la cantidad de energía que consume cada uno", indica el vicepresidente de AEGE. Por tanto, se pregunta Penacho, "¿se pueden atender, desde una misma referencia de mercado, dos productos que tienen que satisfacer a clientes diferentes en necesidades, prioridades y capacidad de compromiso? A nuestro juicio, no".

Explica claramente la diferencia entre la electricidad y otros productos básicos, en lo que se refiere al proceso de fabricación. "Por ejemplo, aunque la materia prima es la misma, nada tiene que ver el acero fabricado por la siderurgia, con el clavo que podemos comprar en una ferretería, que ha pasado por multitud de procesos intermedios. Con relación a la electricidad, la única diferencia entre una industria y una familia es la cantidad de consumo; no hay procesos intermedios de fabricación. Sin embargo, la industria tiene unos compromisos a largo plazo y unas necesidades de competitividad que la hacen claramente diferente".

En este análisis, no olvida Javier Penacho la importancia de la opinión pública. "La electricidad es indispensable en la vida cotidiana de hoy. Por lo tanto, ningún gobierno permitirá que este bien, que puede considerarse público, no esté controlado de alguna forma. Pero esto no debe hacer olvidar el papel importante de la industria, también como consumidor, con sus

propias características diferenciadoras". En este sentido, considera necesaria una mayor interlocución con las instituciones públicas, tanto de la Administración Central como de las Comunidades Autónomas, para que conozcan la realidad de una industria que genera riqueza y puestos de trabajo, y que supera una quinta parte del Producto Interior Bruto.

LA SITUACIÓN DE LA INDUSTRIA

La industria básica representada por AEGE supone un 22 por ciento del PIB español. Si incluimos la gran cantidad de empresas de servicios vinculadas al sector industrial, el número se eleva a más del 30 por ciento. Para esta industria, la electricidad es una materia prima de vital importancia, y por lo tanto es clave para su competitividad, como afirma Javier Penacho. "Las empresas asociadas a AEGE son multinacionales que compiten en el ámbito mundial, en mercados muy exigentes en los que los costes de producción son fundamentales para mantener la competitividad. Por ello, es fundamental que la electricidad, como materia prima, sea también competitiva en España, si queremos mantener estas industrias.

"No debemos perder la perspectiva de una empresa multinacional, que analiza su situación en diferentes países y, en función de las expectativas presentes y futuras, decide mantener o suspender las inversiones. En una situación de crisis, en la que se ajustan las inversiones, si un país ofrece una perspectiva más viable a medio plazo, la gran industria mantiene allí su apuesta, y paraliza las inversiones en otros países, lo que



equivale a iniciar un proceso de cierre, más o menos lento. Es una realidad que es necesario afrontar de manera clara”.

ACUERDOS A LARGO PLAZO

Para mantener los proyectos industriales en marcha, y la competitividad de las empresas, el vicepresidente de AEGE reivindica una colaboración más estrecha con el sector eléctrico, y se muestra partidario de “los contratos de gestión de demanda a muy largo plazo, con precios relacionados con costes de generación más gastos de gestión. Ésta es la forma habitual de actuar dentro y fuera de la Unión Europea. España tiene poca costumbre de firmar contratos estables a largo plazo; en realidad, aún no se ha dado el paso de ‘abonado’ a ‘cliente’. Esa conciencia que tiene toda industria de que hay un conjunto de clientes que son vitales, ya que si ellos crecen tú también y, además, si quiero ser estable necesito a mis clientes estables, eso en la industria energética española no se ha dado. Pero cuando se produzca ese paso, las eléctricas no tendrán más

Las multinacionales compiten en mercados muy exigentes, donde los costes de producción son fundamentales ■

remedio que tomar conciencia de que los clientes son fundamentales”, señala Penacho.

Asimismo, asegura que es necesario adaptar la experiencia adquirida durante las décadas anteriores, para seguir siendo competitivos. “España no puede perder activos. AEGE tiene experiencia en el desarrollo y aplicación de gestión de demanda desde los años 80, con eficiencia demostrada. Por ello, reforcemos y adaptemos al presente esa experiencia para que la gestión de demanda siga siendo una solución válida para retornar a la competitividad de la energía eléctrica como materia prima y seguir garantizando la mejor seguridad de suministro al ciudadano”.

LIBERALIZACIÓN DEL MERCADO ELÉCTRICO

El precio de la electricidad ha estado marcado, tradicionalmente, por la tarifa, que se establece en el pool eléctrico en función de las fuentes generadoras y de los precios ofertados. Sin embargo, la liberalización ha llevado a la eliminación de la tarifa a grandes consumidores, y en los próximos meses desaparecerá también para el consumidor doméstico.

Para Javier Penacho, “tarifa y mercado son incompatibles. Sin duda, entendemos que deba existir la denominada tarifa de último recurso, dirigida a familias, núcleos rurales o casos excepcionales, pero en general debe ser el mercado el que marque el precio en el ámbito industrial, igual que ocurre con otras materias primas”.

Para que exista mercado, el consumidor debería ser capaz de seleccionar al suministrador; de esta forma, es el propio consumidor el que fomenta la competencia entre los diferentes suministradores. Para las empresas multinacionales, los proveedores se encuentran en todo el mundo, y la competencia se establece a nivel global. Sin embargo, en el caso de la electricidad esto no ocurre.

El análisis de la situación en la Unión Europea tiene especial interés. Afirma Javier Penacho que “Bruselas quiere hacer una política común energética, con lo cual pensamos que los gobiernos van a dejar al mercado la garantía de abastecimiento energético. Sin embargo, en la práctica el mercado no permite elegir al proveedor; por tanto, el mercado de la energía eléctrica como materia prima no existe. De momento, la

Hay dos “productos eléctricos” radicalmente distintos, el servicio y la materia prima

	CIUDADANO	INDUSTRIA BÁSICA
La electricidad es	Servicio imprescindible	Materia prima
Lo que pide en precio	Asequible	Competitivo
Garantía de suministro	Innegociable	Negociable
Compromiso de consumo	No	Si, incluso hora a hora a 15 años vista
Predecibilidad del consumo	No como individuo	Si, en cada contador
Volumen relativo	3.000 kWh/año y familia	50.000 veces mayor
Preocupación del político	Máxima, porque es el votante	Relativa. Se les conoce poco

¿Se pueden atender desde una misma referencia de mercado dos productos que tienen que satisfacer a clientes radicalmente distintos en necesidades, prioridades y capacidad de compromiso?

A nuestro juicio, no

La electricidad es una materia prima de vital importancia, y por lo tanto es clave para la competitividad de la industria ■

liberalización eléctrica planteada por la Unión Europea tiene flancos muy débiles”.

En el caso de Alemania, comenta el vicepresidente de AEGE, a pesar de ser un país complejo por su estructura administrativa de regiones, “la contratación entre proveedores y clientes funciona. La situación que se presenta en España, según la cual un cliente fuerte de energía eléctrica deba seguir comprando en el pool eléctrico porque no haya logrado un acuerdo adecuado, es exclusiva de nuestro país. Según las empresas eléctricas españolas, no puede existir ningún precio por debajo de lo que marca el pool. Esto no parece adecuado, especialmente si consideramos que el precio del pool es el del generador que entra al final, y que como es necesario marca un precio alto.

“Lo razonable sería que el precio final fuera el más bajo. Es más, si un proveedor cuenta con una tecnología moderna que puede ofrecer precios más bajos, esa debería ser la tecnología marginalmente buena, y generaría competencia porque sus competidores se adaptarían a las nuevas tecnologías, y ganaría el mercado. Eso no ocurre con el pool español. Además, otro aspecto a tener en cuenta es que debería premiarse al cliente que acude al pool todos los días y adquiere grandes cantidades de electricidad”.

Para Penacho, “son necesarias las energías de variable barato, que es lo que define la marginalidad, para poder competir”.

LA ENERGÍA NUCLEAR COMO UNA BUENA ALTERNATIVA

La Comisión Europea y el Gobierno finlandés autorizan en 2004 la construcción de un quinto reactor nuclear en Finlandia, con una potencia de 1.600 MW. Se trataba de la primera autorización en la Unión Europea en diez años. La decisión de Finlandia, “que nunca ha sido pronuclear”, fue promovida por las grandes industrias consumidoras de electricidad, que encontraron en un proyecto nuclear la mejor solución a sus necesidades energéticas.

Javier Penacho reconoce que “financiar una central nuclear no es tarea fácil, pero la industria básica está acostumbrada a financiar grandes instalaciones. Por ejemplo, en Francia se ha llegado a una solución intermedia: no se compra el proyecto pero se realiza un contrato de alquiler por 30 años, lo que garantiza la viabilidad del proyecto y la generación de electricidad a un coste competitivo para la industria”.

Para el vicepresidente de AEGE, la condición de establecer contratos estables a largo plazo es indispensable, y puede hacerse con generación nuclear o con generación eólica. “No pensamos en fuentes exclusivas. Sin embargo, entendemos que la nuclear cuenta con unos costes de explotación bajos, y eso es fundamental para fijar un precio competitivo”.

Respecto a la prórroga del funcionamiento de las centrales nucleares actuales, Javier Penacho se muestra tajante: “No sé cuál será la decisión que tome el gobierno con respecto a la prórroga de Santa María de Garoña. Lo que sí conozco bien es el funcionamiento de la industria en general, y la renovación de equipos es constante. En todas las grandes instalaciones, entre las que incluyo las centrales nucleares, la actualización y el mantenimiento es clave para su buen funcionamiento. Podría afirmarse, sin exagerar en exceso, que desde el punto de vista de funcionamiento, una planta es eterna.

“Además, hay otros motivos por los que creo que es impensable que una central nuclear pueda cerrar en España. Uno de



ellos, es precisamente la apuesta renovable, que obliga a tener potencia de base que aguante momentos clave, y no se trata de un problema de dependencia del petróleo o el carbón, o de que estos vayan a agotarse.

“Es necesaria tecnología de base y la energía nuclear aporta precisamente eso. Además, es una tecnología puntera, que utiliza a las industrias de bienes de equipo y a las ingenierías, que genera puestos de empleo cualificados y que crea riqueza en sus zonas de influencia. Por otra parte, la prórroga de la vida de una central nuclear es una decisión muy rentable, y esto también puede favorecer un mejor precio de la electricidad”.

EL RETO DEL FUTURO

Javier Penacho es muy realista cuando analiza la situación actual en España. “En términos de PIB puede que seamos el octavo país del mundo, pero en términos de PIB per cápita, que es lo que importa, estamos muy lejos aún. No tenemos muchos recursos, todavía no tenemos un peso industrial o de servicios, y no creo que podamos vivir toda la vida del turismo. Por lo tanto, hay que hacer un ejercicio de racionalidad, ver qué tenemos, trabajar con ello y crecer a partir de nuestras capacidades.

“En resumen, España no tiene oro ni petróleo ni gas, pero sí cuenta con una industria, incluida la nuclear, muy bien considerada por las multinacionales que operan en España. Durante la reconversión industrial de los ochenta, España logró salir de la autarquía y tuvo que adaptarse a toda velocidad a regímenes de competencia. Ahora también podemos competir y, para ello, hay que abordar todas las posibilidades, pero hace falta una apuesta a largo plazo”.

Una central nuclear cuenta con costes de explotación bajos, y eso es fundamental para fijar un precio competitivo ■