

“CONSUMO INDUSTRIAL DE GAS EN ESPAÑA 2018”

LOS CONSUMIDORES INDUSTRIALES ALERTAN DEL PELIGRO QUE SUPONEN LOS ALTOS COSTES DEL GAS

El precio del gas es determinante para la competitividad de las industrias españolas y un freno real al desarrollo industrial

La factura del gas industrial en España: más de 4.700 millones de euros

La industria española paga más por el gas que cualquiera de sus competidores europeos

- *El informe confirma que en 6 de cada 10 industrias, el gas supone más del 60% del total de su coste energético, con un coste mayor que el de la electricidad, CO₂ o fuel, de forma que cualquier subida en su precio conlleva un fuerte impacto en la competitividad de la industria.*
- *Los elevados costes del gas en nuestro país ponen a las filiales españolas en clara desventaja incluso dentro de su misma organización. Empresas hermanas producen lo mismo en otros países con un precio de la molécula y unos peajes muy inferiores.*
- *GasINDUSTRIAL considera que son necesarias 4 medidas: reducción de los costes regulados, menor coste del precio de mercado, reducción de cargas fiscales al gas para consumo industrial y atención clave a la industria en la descarbonización de la energía.*

GasINDUSTRIAL presentó hoy el informe-encuesta “Consumo Industrial de Gas en España, 2018”, en el que se analiza el papel de la industria en el sistema gasista, la importancia clave del gas para la industria española, cómo es el consumo industrial de gas y cómo lo contratan los industriales, y finalmente se apuntan los cambios necesarios que necesita la industria para que el gas sea competitivo.

En la presentación del informe, Javier Esteban, presidente de GasINDUSTRIAL mostró la inquietud de los industriales españoles ante esta preocupante realidad y explicó qué cambios son necesarios para que nuestra industria pueda contar con un gas competitivo que permita desarrollar la actividad, continuar exportando y que aleje el fantasma de la deslocalización del tejido industrial español:

Para el presidente de GasINDUSTRIAL, la principal necesidad es la reducción de los costes regulados, disminuyendo la retribución a las actividades reguladas de transporte, regasificación, almacenamiento y distribución, eliminando costes ajenos a los servicios; fomentando el incremento de demanda para reducir costes unitarios del sistema; redefiniendo las tarifas de peajes haciendo más justas las industriales, e incrementando la eficiencia de los peajes con mayor desagregación, sin costes repetitivos y con reducción de los peajes internacionales y los costes de acceso de gas al sistema.

En segundo lugar, es necesario lograr un menor coste del precio de mercado y eso se lograría reduciendo las barreras que limitan la entrada de gas en el país, apoyando la creación de infraestructuras de conexión con Europa, el hub de GNL y mercado agregado de plantas de regasificación, y simplificando la normativa de acceso a almacenamientos, gasoductos y redes de distribución. Además de reducir costes de avales y una simplificación administrativa. También es necesario hacer eficientes los almacenamientos subterráneos, hacer viable la figura de “Consumidor Directo en Mercado”, ampliar el plazo de MibGas físico a dos años y desarrollar mercados financieros de futuros a medio y largo plazo.

Javier Esteban finalizó con la propuesta de dos medidas más: reducción de cargas fiscales al gas para consumo industrial y atención a la industria en la descarbonización de la energía, tratando de que este proceso no perjudique a los consumidores industriales.

A continuación, Verónica Rivière, directora general de GasINDUSTRIAL, presentó el Informe junto a Ernest Valls, de Energía Local, consultora energética que ha realizado la encuesta a industriales y realizado el estudio.

INFORME

RESUMEN EJECUTIVO DEL INFORME “CONSUMO INDUSTRIAL DE GAS EN ESPAÑA 2018”

- **Qué supone la industria para el sistema gasista**

La industria, base del sistema gasista, supone el **60% del consumo nacional de gas**.

El gas –con peso similar a la electricidad- es su principal fuente de energía. Más de 4.700 millones de euros al año, la factura de gas de la industria española.

La industria química, cerámica, de alimentación, siderúrgica y papelera son los **principales sectores grandes consumidores de gas**.

Dos comercializadoras Gas Natural Fenosa (41%) y Endesa (16%) suman casi el **60% de la cuota de mercado** y lideran el suministro de gas a la industria española. Y la desigualdad en el suministro es aún más marcada en número de clientes por comercializadora.

El gas que consume la industria española proviene fundamentalmente de **Argelia** (48%), Nigeria (13%), Qatar (10%) y Perú (10%). El 53% de ese gas llega por GN y 47% por GNL.

La industria española paga más por el gas que consume que cualquiera de sus competidoras europeas.

- **Qué supone el gas para la industria española**

Las industrias consumidoras consideran el gas estratégico para su negocio. Para 6 de cada 10 industrias, el gas supone más del 60% del total de su coste energético y su coste es mayor que el de la electricidad, CO₂ o fuel, de manera que cualquier bajada o subida en su precio conlleva un fuerte impacto en la competitividad de los industriales españoles.

El precio del gas es determinante para su competitividad: más del 50% de estas empresas exportan más del 40% de su producción.

La mitad del gas consumido industrialmente se destina a cogeneración de alta eficiencia, porque —según afirman los encuestados- es la tecnología más eficiente para producir simultáneamente calor y electricidad.

El precio del gas es un freno al desarrollo industrial. Más de la mitad de los industriales encuestados afirman que aumentarían su consumo si el precio fuera más competitivo, incrementando su actividad y el desarrollo industrial.

- **Cómo es el consumo industrial del gas**

El 94% de los consumidores industriales mantiene un consumo firme y estable, aportando eficiencia al sistema de transporte y distribución. El 83% optan por contratos anuales, según se recoge en la encuesta.

Los índices *gas to gas* se van incorporando a las fórmulas de aprovisionamiento. Más del 50% de los industriales ya compran indexados a algún mercado de gas, lo que demuestra el aumento de liquidez y la mayor facilidad de acceso a los mercados.

Los industriales se decantan por la estabilidad de los mercados de gas frente a la volatilidad del petróleo, a la vez que evitan el tipo de cambio: 1 de 5 utiliza el índice MibGas en su fórmula de aprovisionamiento.

La mitad de los consumidores industriales tiene una parte del volumen a precio fijo. El 61% tiene cláusulas de *take or pay*, lo que les obliga a anticipar sus consumos. Solo el 44% se protege de la volatilidad del mercado con herramientas de gestión de riesgos.

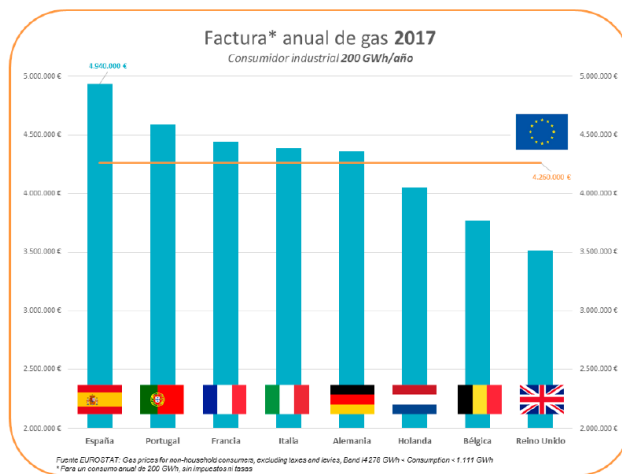
Un 22% de los industriales tiene su coste de gas 100% a mercado. Prácticamente 1 de cada 5 soporta el 100% de exposición de riesgo del mercado en su compra de gas. Ni utilizan herramientas de gestión de riesgo ni tienen en sus contratos un precio fijo.

Solo un tercio de los consumidores industriales tienen forma de pago a un mes más un día o superior. El gas es una parte considerable de la factura energética de los industriales: 2 de cada 3 han de hacerle frente en menos de 30 días, lo que implica una considerable exigencia financiera.

INFORME

El 73% de los industriales de filiales españolas de multinacionales afirman pagar más por el gas que sus homólogas en otros países, lo que les coloca en una clara situación de desventaja competitiva —incluso con las empresas de su propio grupo— para vender en mercados globales.

Los altos costes del gas en España ponen a las filiales españolas en desventaja incluso dentro de su misma organización. Empresas hermanas producen lo mismo en otros países con un precio de la molécula y peajes muy inferiores.



• Cómo contratan los industriales el gas

La compra de gas es una función estratégica para los industriales, que se gestiona al máximo nivel de decisión de la compañía, prioritariamente en la dirección financiera, seguido de producción, dirección general, energía y compras.

Son 9 de cada 10 empresas las que piden ofertas a comercializadoras no dominantes, pero solo la mitad las han contratado alguna vez.

El consumidor industrial es un cliente fiel, conservador en su vinculación al comercializador: solo 1 de cada 3 cambia de comercializador antes de tres años y todos los encuestados coinciden en que el proceso de cambiar de comercializador es sencillo, lo que ofrece mayor flexibilidad a la hora de buscar el que mejor se adapte a las necesidades de cada consumidor.

Precio, forma de pago y flexibilidad son los aspectos que los encuestados más valoran en un comercializador. En la elección prima lo económico, por encima del conocimiento del mercado.

Un tercio afirma que los nuevos contratos tienen más requisitos financieros y menos flexibilidad en el consumo. La entrada de nuevos actores —más pequeños y con menos capacidad de maniobra pero con precios competitivos— puede estar en este aumento de exigencias.

A pesar de que la mayoría tiene un consumo estable a lo largo del año, con peajes más competitivos y para optimizar y ajustar estos a su curva real de consumo, el 78% de los industriales contratarían productos de capacidad inferior al año.

Pese a que solo un 22% desearía modificar su forma de aprovisionamiento de gas, la mayoría preferirían un índice *gas-to-gas* y contratos de más de un año.

El 97% de los encuestados valora positivamente MibGas, pero un tercio no conoce los productos que ofrece. Acudir directamente a MibGas —hacerse agente del mercado— no está encima de la mesa de los industriales. Solo el 17% ha valorado y descartado ser consumidor directo por considerar que no está en su *core business*.

INFORME
• 4 Propuestas para lograr un gas competitivo para la industria española
1. Reducción de los costes regulados

- Disminuir la retribución a las actividades reguladas de transporte, regasificación, almacenamiento y distribución
- Eliminar costes ajenos a los servicios
- Fomentar el incremento de demanda para reducir costes unitarios del sistema
- Redefinir las tarifas de peajes haciendo más justas las industriales
- Incrementar la eficiencia de los peajes con mayor desagregación, sin costes repetitivos
- Reducir los peajes internacionales y los costes de acceso de gas al sistema

2. Menor coste precio de mercado

- Reducir barreras que limitan la entrada de gas
- Apoyar la creación de infraestructuras de conexión con Europa
- Apoyar el hub de GNL y modelo agregado de plantas de regasificación
- Simplificar la normativa de acceso a almacenamientos, gasoductos y redes de distribución
- Reducir costes de avales y simplificación administrativa
- Hacer eficientes los almacenamientos subterráneos (posibilidad múltiples extracciones)
- Hacer viable la figura de "Consumidor Directo en Mercado"
- Ampliar el plazo del mercado organizado físico (MIBGAS) hasta dos años
- Desarrollar mercados financieros de futuros a medio y largo plazo

3. Reducción de cargas fiscales al gas para consumo industrial
4. Atención a la industria en la descarbonización de la energía, tratando de que este proceso no perjudique a los consumidores industriales

GasINDUSTRIAL trabaja para conseguir un gas competitivo y defender los intereses de los consumidores industriales que necesitan un suministro fiable y al precio más competitivo posible. Sus objetivos contemplan lograr peajes armonizados con los del resto de Europa, regulaciones eficaces, fiabilidad y seguridad de suministro, libre competencia en el mercado y participación de los consumidores en los aspectos regulatorios y de planificación.

Asociados GasINDUSTRIAL: Abelan, Aceites Sierra Sur, Acesur, AGC Flat Glass, Atlantic Copper, Atomizadas de Alcora S.A., AB Azucarera Iberia, Azuliber, Barcelona Cartonboard, S.A.U., Colorobbia, Borges Agricultural & Industrial Edibles Oils SAU., Campofrío, Capsa Food, Celsur, Ceranor, Chova, Clariana, Cogeneración UFICSA (UIPSA), Cosentino, Crimidesa, El Barco, Ence, Euroarce Materias Primas, S.L., Esmalglass, Europac, Fertiberia, Goma-Camps, Grespania Cerámica, Grupo EuroAtomizado, Hatz Spain, Holmen Paper, Iberboard Mill, Grupo Iberpapel, J.Vilaseca S.A., Kao Corporation S.A., Keraben Grupo, LC Paper, Mahou San Miguel, Megasa, Grupo Miquel y Costas, Munksjö Paper, S.A., Minersa, Neoelectra, Pamesa Cerámica, Aralar, Papelera del Oria, S.A., Roca, Roquette, Saica, Sales Monzón, SCA, SEAT, SGD La Granja, Sidenor, Smurfit Kappa, Siderúrgica Sevillana, Solvay, Textil Mora Spain, Torraspapel, UBE Corporation Europe, Vernis S.A., Vidriería Rovira...

www.gasindustrial.es