

Prensa Capgemini

Paqui López/Ángeles García Molero

Tel: +34 916577000

Sofía García/Leticia Alonso

Tel: + 34 91531 2388

 @Capgemini_ES

 [Facebook.com/CapgeminiSpain](https://www.facebook.com/CapgeminiSpain)

Según el Observatorio anual Europeo de los Mercados de la Energía elaborado por Capgemini

Los retos del mercado eléctrico empujan a las *utilities* a adaptar sus modelos de negocio a través de la innovación

Madrid, 16 de noviembre de 2016 - [Capgemini](#), líder mundial en servicios de consultoría, tecnología y outsourcing ha publicado la decimoctava edición de su informe anual [European Energy Markets Observatory \(EEMO\)](#), en colaboración con I4CE y Vaasa ETT. El estudio señala que el rápido incremento en la cuota de las renovables ha desestabilizado los mercados mayoristas de electricidad. Este efecto, junto con la caída de los precios (en ocasiones por debajo de los costes de generación), pone en peligro la salud financiera de las *utilities*. Para recuperar la senda de la rentabilidad, estas empresas deben adaptar rápidamente sus modelos de negocio y acelerar su transformación digital con foco en la productividad, la agilidad y la innovación.

Tal como se determinó en la Cumbre del Clima celebrada en París (COP21) el año pasado, el objetivo urgente de los gobiernos está en limitar el aumento de la temperatura del planeta a menos de 2°C ,reduciendo las emisiones de gas de efecto invernadero. En particular, la Unión Europea tiene como meta una reducción del 40% de las emisiones para 2030. En consecuencia, la inversión en renovables se ha incrementado considerablemente, pero su mayor participación en el mix energético ha desestabilizado el mercado de la electricidad. Esta situación plantea algunas cuestiones sobre qué alternativas se podrían haber seguido para que, con los mismos resultados, se hubiese mitigado el impacto en el sector de la energía eléctrica.

Perry Stoneman, responsable a nivel mundial del sector de Energía y Utilities de Capgemini, comenta: “*El ritmo de desarrollo de la energía renovable viene marcado por los objetivos en sí de las regiones, sin tener en cuenta dónde es más necesaria la inversión respecto al servicio a las infraestructuras y los consumidores. Es el momento ahora de aprovechar al máximo los avances tecnológicos para establecer sistemas competitivos de almacenamiento, utilizando baterías, por ejemplo, que puedan optimizar el uso de la energía que se produce*”.

La nueva edición del Observatorio Europeo de los Mercados de la Energía elaborado por Capgemini establece tres conclusiones principales:

1. Los precios de la energía renovable han continuado a la baja y es previsible que persista esa tendencia

Durante los últimos 12 meses, los costes de las energías renovables han seguido cayendo:¹ los costes de los parques eólicos terrestres (*onshore*) se están haciendo competitivos, mientras que los costes de los parques marinos (*offshore*) han caído por primera vez, hasta un mínimo de 87 €/MWh. Además, continúa la bajada del coste de las instalaciones solares fotovoltaicas, previéndose una nueva caída del 20% en los próximos tres años.

Desde 2004, Europa está demostrando un gran interés por investigar, desarrollar y aplicar estas tecnologías. De hecho, las inversiones en renovables en Europa se cifran en 750.000 millones de euros, que representa una cuarta parte del volumen de inversión a nivel mundial, a pesar de concentrar tan solo del 7% de la población mundial. Según el informe de Capgemini, estos datos demuestran la voluntad europea de adoptar rápidamente, en algunos casos demasiado, las tecnologías de renovables antes de que sean competitivas.

Esta política proactiva ha provocado una situación en la que los costes de compra están siendo considerablemente más altos que los costes de generación de las *utilities*. Las subvenciones son financiadas por el consumidor final a través de impuestos especiales, que hacen subir los precios minoristas. Por ejemplo, es el caso de Alemania, uno de los países europeos más activos²: el consumidor final alemán pagará 20.000 millones de euros en impuestos extra en 2016, de los cuales un 25% se destinará a subvencionar las energías renovables³.

En palabras de Colette Lewiner, experta en Energía y Utilities de Capgemini, *“se necesitan más esfuerzos en I+D e industrialización para aprovechar la caída de los costes de las renovables. También es urgente la reforma del actual sistema de subvenciones: resulta costoso y no está justificado para energías que están madurando. En paralelo, el mercado europeo del carbón debe renovarse, imponiendo, por ejemplo, un suelo a los precios o estableciendo impuestos para incentivar las inversiones en iniciativas de reducción de emisiones”*.

2. Los mercados mayoristas de electricidad permanecen muy inestables y sus bajos precios representan un riesgo para la salud del sector, lo que debería acelerar su transformación para incrementar los flujos de ingresos rentables.

El crecimiento de las renovables en un mercado con exceso de capacidad, unido a los bajos precios del petróleo y el gas, ha provocado la caída en los precios del mercado mayorista de la electricidad, que alcanzaron el punto más bajo al comienzo de 2016, con 22 €/MWh frente a los 40 €/MWh de media de 2015.

Frente a la prioridad que se concede a las renovables, las *utilities* o empresas de energía tradicional, como en años anteriores, siguen cerrando centrales eléctricas de gas o carbón, que acaban operando poco tiempo

¹ Excluidos costes asociados de la red adicionales, estimados en un 30%

² En Alemania las renovables contribuyen con un 33% a la producción eléctrica

³ Para un cliente residencial

para ser rentables. Como consecuencia de ello, este año deberían retirarse del mercado 7GW de capacidad, que se sumarían a los 10,7MW de 2015, provocando una depreciación en las cuentas de las empresas eléctricas. La reducción de esta capacidad de generación, utilizada para hacer frente a los picos de demanda, debilita la seguridad del suministro energético.

Esta inestabilidad se ha agravado con el Brexit, que ha añadido mucha más complejidad a la financiación de nuevas infraestructuras, que se suma a los factores que afectan a la ya preocupante seguridad de suministro eléctrico en el Reino Unido.

Con la liberalización de los mercados, una gran parte de la facturación de las *utilities* está expuesta a los bajos precios del mercado mayorista y, con ello, su situación financiera no deja de deteriorarse. Las empresas del sector están buscando urgentemente soluciones para estos retos. En Alemania, por ejemplo, dos grandes empresas de electricidad se han segregado en dos: por una parte, la producción basada en combustibles fósiles y, por otra, renovables, nuclear, marketing y servicios. Queda por ver si esta decisión resultará efectiva.

Como explica Perry Stoneman: *“Es esencial que las utilities adapten sus modelos de negocio a los cambios del mercado, desde la descentralización de la producción y el incremento de las renovables, hasta las demandas emergentes de los consumidores (en particular de servicios energéticos) y la entrada de nuevos actores. Deben simplificar su estructura organizativa y acelerar la transformación digital, para así poder mejorar sus niveles de productividad, aumentar los flujos de ingresos rentables y ganar en innovación y agilidad”*.

3. Al calor de la transición energética, están emergiendo nuevos modelos de producción descentralizada y de consumo, que plantean nuevos retos para los gestores de las redes eléctricas

Los gestores de las redes de distribución deben equilibrar la producción de energía —más incierta ahora por la creciente presencia de las renovables— con el consumo, que presenta por su naturaleza grandes variaciones. Con el tiempo, las redes podrían transportar menos electricidad sobre la hipótesis de una producción y su consumo más descentralizados y unidos a ahorros en energía. Para que se llegue a esa situación, los operadores de redes deben invertir en redes inteligentes (*smartgrids*).

En este sentido, los gestores de redes están interesándose cada vez más en sistemas y tecnologías de almacenamiento para ayudar a equilibrar el consumo con la producción. Las baterías son una de esas formas de almacenamiento. Si bien todavía son caras, el precio de las baterías de litio-ión está cayendo y se espera que siga disminuyendo en el futuro, por lo que se prevé que sean una solución óptima a futuro.

Otra forma de conseguir el equilibrio entre oferta y demanda es hacer más flexible el consumo, sincronizando los precios para que reflejen la bajada de costes de producción cuando las renovables producen un mayor volumen de electricidad. Perry Stoneman explica: *“Los gestores de las redes de distribución tiene un papel cada vez más importante en las operaciones del mercado. Hacen frente a un alto nivel de actividad con la*

conexión de las plantas renovables, el despliegue de contadores inteligentes de electricidad y la explotación de los volúmenes de datos que procuran dichos contadores. Estos datos facilitan información clave sobre el comportamiento de los consumidores, de manera que, en determinadas condiciones, podrían ponerse a disposición tanto del propio consumidor como de la industria: los distribuidores se convertirían también en proveedores de datos”.

El informe de Capgemini sobre el mercado de la energía concluye que, si bien es esencial que la Unión Europea acelere las reformas, en particular sobre el mercado del carbón y la financiación de las renovables, también es urgente la necesidad de transformación de las grandes empresas energéticas tradicionales, especialmente a través de la innovación e inversión en nuevos modelos de negocio que eleven sus flujos de rentabilidad.

El Observatorio Europeo de los Mercados de la Energía es una fuente de información sectorial de referencia. Con carácter anual, este estudio de Capgemini analiza los principales indicadores de los mercados de gas y electricidad en Europa e informa sobre la evolución y la transformación del sector. Esta decimoctava edición, que se elabora a partir de la conjunción de datos públicos con los modelos de Capgemini específicos para el sector energético, se basa en datos de todo 2015 y del periodo invernal 2015/2016. También incluye información específica sobre los retos del cambio climático y el comportamiento de los clientes aportada, respectivamente, por los equipos de investigación de I4CE —Institute for Climate Economics— y Vaasa ETT.

Para más información y descarga del informe, visite: <https://www.es.capgemini.com/biblioteca/editorial-observatorio-europeo-de-los-mercados-de-la-energia-18a-edicion>

Acerca de Capgemini

Con más de 180.000 empleados repartidos en más de 40 países, Capgemini es un líder mundial en consultoría, tecnología y outsourcing. En 2015, Capgemini alcanzó unos ingresos de 11.900 millones de euros a nivel mundial. En colaboración con sus clientes, Capgemini crea y proporciona las soluciones tecnológicas, digitales y de negocio que mejor responden a sus necesidades y que les permiten ser innovadores y competitivos. Siendo una organización profundamente multicultural, Capgemini ha desarrollado su propia forma de trabajar, la [Collaborative Business Experience™](#), basada en su modelo de producción [Rightshore®](#)

Rightshore® es una marca registrada perteneciente a Capgemini