

# La cara exigencia de Trump: EE.UU. vende gas a Europa un 23% más caro que Rusia

Www.elnacional.cat

6:48 Minutos leídos

1428 Palabras

ES

ENERGÍA

## Bruselas paga a 34,4 €/MWh el gas licuado de EE.UU., frente a 27,9 el ruso o 28,1 el qatarí



- **Juan Ferrari**
- Madrid. Jueves, 10 de abril de 2025. 05:30
- Tiempo de lectura: 4 minutos

Este martes, el presidente de los Estados Unidos, Donald Trump, comunicó a la Unión Europea que el **problema de los aranceles impuestos a los productos europeos tenía una fácil solución**: si el déficit comercial entre EE.UU. y la UE es de 350.000 millones de euros dólares anuales, lo que Europa tiene que hacer es comprar energía a su país por valor de esa misma cantidad. Entonces retiraría los aranceles. Bruselas dio una respuesta muy política: está dispuesta a negociarlo, pero recuerda que el gas y el petróleo lo compran las empresas y no los Estados y que las primeras son soberanas para elegir sus proveedores.

**Ana María Jaller-Makerewicz, analista del IEEFA (Institute for Energy Economics and Financial Analysis)** señala el fuerte peso que ya tiene Estados Unidos como suministrador energético de Europa y cita los datos de Eurostat: **En petróleo, EE.UU. es el primer proveedor de la Unión Europea**, con un 16,1% del total en 2024; seguido de Noruega, el 13,5% y Kazajistán, el 11,5%. **En el caso del Gas Natural Licuado** (supone una tercera parte del total del gas natural que compara la Unión Europea), EE.UU. es el primer **proveedor del gas que se transporta con barcos**, con un 45,3% del total, seguido de Rusia, un 17,5% y Argelia, el 10,7%. Y sobre el carbón, **EE.UU. es el segundo proveedor de la UE**, con un 32,3% del total, tras Australia, el 37,3%, y por delante de Colombia, que suministra el 9,5% de las importaciones comunitarias.

Sin embargo, lo que **Trump no aclaró es a qué precio está dispuesto a vender su gas natural** -la energía que subyace tras esta proposición-, pues a los actuales, **el producto estadounidense no es muy competitivo en Europa**. Jaller-Makerewicz señala que con los cálculos del Instituto, la Unión Europea paga de media a 34,4 €/MWh del gas natural licuado que viene de Estados Unidos, frente a 27,9 del ruso y el 28,1 del de Qatar. **En consecuencia, el MWh del gas estadounidense supone 6,5 euros más que el ruso, un 23,3% más caro.**

**No obstante, los precios varían por países.** En el análisis del IEEFA se analizan doce estados europeos y en 8 de ellos, es más caro el gas de Estados Unidos -en algunos, mucho más-, aunque en cuatro es más barato, aunque en alguno por poco. Pues bien, los países ibéricos están entre los que el gas de Trump puede ser rentable, **pues en el caso de España se pagó el gas estadounidense el año pasado 3,2 euros más baratos que el ruso y Portugal 4,6 euros.** La distancia que separa Estados Unidos de los distintos países comunitarios marca la diferencia.

**¿Qué hace que el gas de EE.UU. no sea competitivo en Europa?** La distancia. El transporte supone un coste importante en el gas por dos motivos: primero, porque hace inviable la construcción de un gasoducto, especialmente cuando hay un océano por medio, **lo que obliga a transportarlo con barcos, llamados metanero**. Lo que complica el transporte, pues mientras el gas se mueve en estado gaseoso por las tuberías, para llevarlo en barcos hay que licuarlo -se congela a -162 grados-, para comprimirlo y poder cargar más en cada barco. Por tanto, al coste del barco se suma el proceso, convertirlo en líquido, primero, y volverlo al estado gaseoso, después. Esto se hace en plantas especiales, denominadas regasificadoras.

Esto explica que **España se puede permitir comprar gas de EE.UU. más barato**, pues la distancia es menor que, por ejemplo, con los puertos alemanes o griegos, lo que abarata los portes marítimos y además, porque España es una potencia en plantas regasificadoras. La distancia con los grandes gaseoductos ha obligado a apostar por el Gas natural licuado (GNL) en vez del Gas Natural (GN) que viene por las tuberías. España cuenta con 6 regasificadoras ubicadas en Huelva, Mugarodos, Bilbao, Barcelona, Sagunto y Cartagena. Cuenta, además, con otra en Asturias, la planta de El Musel en Gijón, pero no está activada, aunque el Gobierno de Pedro Sánchez valora ponerla en funcionamiento.

## GNL y GN

**Pero en realidad, el gas de Estados Unidos es todavía más caro, pues los precios que compara IEEFA se limitan al GNL, sin contabilizar el GN** que se transporta a través de gasoductos. Aunque no existen precios medios del coste del GN en comparación con el GNL, es claramente más barato. **Daniel Bashanbeh, analista internacional del Foro de Industria y Energía**, señala que los costes del transporte del GN abaratan claramente su precio.

**Los que explica que todos los países intenten abastecerse con gas natural, más barato que el licuado.** Jaller-Makerewicz señala que en 2024, Europa compró un 66% de GN y un 34% de gas licuado, un porcentaje que se invierte en el caso de España. Con los datos de Cores, dependiente del Ministerio de Transición Ecológica, de los 339.153 gigavatios/hora importado el pasado año, el 40% fue GN y el 60% GNL. Hay que tener en cuenta que España solo está conectado por gasoducto con Argelia y con gasoductos que entran por Portugal y Francia que conecta con Rusia y Noruega.

## Proveedores de España

Así, la cartera de proveedores en España es muy distinta. Sobre el total del Gas (GN+GNL), Argelia es el primer importador, el 38,7% el año pasado; seguido de Rusia, 21,3% y en tercer lugar, EE.UU., con el 16,8%. A mucha distancia, Nigeria (7,2%) y Qatar (3,3%). Un *mix* que ha variado mucho en relación con 2018, cuando Argelia sumaba el 43% del suministro de gas a España, seguido de Nigeria, 11,7%; Qatar, 9,6%; Trinidad y Tobago, el 6,2% y Perú, un 4,9%.

### **La irrupción de Estados Unidos y Rusia como suministradores ha sido**

**exponencial** y, en el caso, del primero, muy errático. El gigante europeo partía de una cuota testimonial en 2018 del 2,5%; que ha ido creciendo año a año, hasta colocarse en el 21,3%. **Estados Unidos** partía todavía de más abajo: el 0,9% del gas comprado por España. En 2019 ya dio un fuerte salto, al 11%, para alcanzar el 28,9% en 2022 y, a partir de ese año, ha ido perdiendo fuelle, cayendo al 21% en 2023 y el 16,8% el año pasado.

**Pero centrándose exclusivamente en el GNL**, que llega a través de barcos, el portafolio de suministradores español es muy diferente de la media comunitaria. Si EE.UU. acapara el 45% del total del gas licuado que llega a Europa, en España se reduce al 30%; mientras que Rusia supone el 19% en la UE y en España se eleva al primer puesto, con un 35%. Argelia y Nigeria pesan más en la península que en la UE, donde predominan Qatar y Noruega, con escaso peso en España.

## Propuesta de Trump

Con este entorno, la propuesta de Trump de que Europa se vuelva energéticamente dependiente de Estados Unidos resulta poco realista para los expertos consultados por On Economía. La analista de IEEFA declara: **“No creo que sea realista. La UE tendría que comprar todo el GNL -150.000 millones de metros cúbicos-, petróleo y carbón de EE. UU.”**, lo que considera jurídicamente complicado, pues “hay contratos firmados para importar esos productos de otros países y, además, sería difícil que Estados Unidos pueda incrementar esos volúmenes tan pronto”.

Jaller-Makerewicz señala que EE. UU. no ha firmado ningún acuerdo de compraventa de GNL a largo plazo con usuarios finales este año, solo con comercializadores y hace una reflexión sobre el futuro del mercado de gas en Europa, en retroceso: “La contratación a largo plazo es preocupante. Además de **la disminución de la demanda de gas en la UE**, los compradores de GNL están preocupados por las previsiones más altas del Henry Hub (precio de referencia del gas natural, similar al Brent para el petróleo) y el aumento de las tarifas de licuefacción. Esto podría significar que el GNL al contado podría ser más barato en el futuro”.

Por su parte, el analista del Foro de Industria y Energía entiende que la propuesta de Trump es una estrategia dentro de la negociación de los aranceles, pues **“priorizan la energía como estrategia diplomática”**. Pero va en contra de la política de descarbonización y diversificación de suministros que ha puesto en marcha Europa hace unos años, agravada con la guerra de Ucrania y la desconfianza en Rusia. Pero en opinión de Bashanbeh, la guerra de aranceles se enmarca en una pelea más global entre Estados Unidos y China para colocarse en cabeza en el enjambre geopolítico mundial. **“Trump busca incrementar la dependencia energética de Europa”**. En el desenlace, señala, habrá que estar pendientes de la evolución de la guerra de Ucrania y la posibilidad de que Trump consiga un acuerdo de paz.

- [Energía eólica](#)
- [China](#)
- [Comercio](#)

Más