

➔ revolucionado la operativa y ahorrado mucho dinero a las compañías e instituciones que las siguen aplicando. Como botón de muestra, fueron sus ingenieros los que diseñaron un sistema para captar la energía de frenado de los trenes y aprovecharla para el propio autoconsumo ferroviario. El Metro de Madrid, el de Bilbao, Adif y consumidores de toda Europa lo han integrado y lo utilizan en su día a día. Cualquier abogado

180

Diversificación. Sus clientes abarcan 180 sectores distintos, desde siderurgia hasta transporte o alimentación.

apostado por cerrar contratos a largo plazo, en lugar de comprar su electricidad en el mercado diario, aunque ello implique pagar una prima: "Es el binomio entre precio y seguridad o volatilidad".

Hoy no es fácil encontrar ofertas para cerrar acuerdos a largo plazo. ¿Por qué? "Muchas empresas, consumidores y comercializadoras independientes, acuden al mercado de futuros y no encuentran contraparte, no hay liquidez. Los ge-

A diferencia de las redes reguladas de transporte y distribución, esas infraestructuras permiten que un polígono industrial, un puerto u otras áreas acotadas actúen como un único consumidor frente al sistema, conectándose directamente a la red de transporte y gestionando internamente sus consumos. "La legislación española mata el concepto de microrred de raíz: si conecta a más de un consumidor, pasa a ser red de distribución". Es decir, cae directamente bajo el oligopolio regulado.

López sostiene que cambiar esta definición permitiría liberar capacidad y desbloquear la entrada de nuevas fábricas o centros de datos que hoy están siendo rechazados por falta de capacidad. Y, además, abarataría los costes de estos proyectos, pues conectarse a transporte reduce notablemente los peajes frente a hacerlo a distribución. "Los ahorros son, sencillamente, espectaculares".

"El sistema eléctrico nacional aproximadamente el 70% de las horas está literalmente vacío. Está ocupado administrativamente, pero hay capacidad ociosa", diagnostica López. La solución exige un cambio en el modelo de tarifas que paga el consumidor. "Si tú sacas un billete de metro te cobran un euro, pero si lo que sacas es un bono para todo el mes, el precio unitario baja... Pues eso mismo es lo que hay que hacer con la factura eléctrica, porque hoy el modelo es el contrario", propone. López plantea que el recibo debe virar para que el transporte de la energía le salga al cliente más barato cuanto más use la potencia que ha contratado. "Ello permitiría que los consumidores acomodaran mejor la potencia que contratan y que acaparan a su utilización real", resume.

Al coste del recibo se ha sumado desde el apagón general el de la llamada *operación reforzada*, un concepto acuñado para designar la nueva forma de gestionar el sistema para evitar vaivenes de tensión. ¿Qué ocurrió aquel 28 de abril? "Había que batir el récord todos los días: 'a ver cuánta renovable tenemos y cuánto de verde somos'. Llama la atención que no sabían lo que había ocurrido, pero el mix de generación de Red Eléctrica al día siguiente cambió radicalmente". Para López, la operación reforzada no es tal: "Es lo que va a quedar, porque es la operación necesaria para no tener problemas con el mix que actualmente tenemos". ■



(y no digamos cualquier financiero) se llevaría las manos a la cabeza al saber que no registraron el invento. A Ramón no le incomoda la pregunta, y sonríe: "Somos ingenieros, estamos a lo importante".

La empresa que creó hace 25 años sigue teniendo el mismo propósito: "Que la factura de la luz no sea una caja negra en la cuenta de resultados de la industria". Que el cliente sepa qué paga cuando abona una electricidad que puede llegar a condicionar sus estados financieros.

¿Ha cambiado la crisis eléctrica de 2022 la percepción de riesgo que la industria tiene del recibo de la luz? "Sí, y no solo en aquellas empresas para las que la electricidad es uno de los principales costes. Hubo compañías a las que no les preocupaba porque la factura les suponía el 3% de sus costes. Luego el precio se quintuplicó y el sobrecoste se comió todo su beneficio". Desde aquel susto, muchas han

2001

Origen. Nació a principios de siglo en Bilbao como consultora independiente. Hoy gestiona 1.000 millones al año de costes energéticos.

30

Equipo. Con una treintena de empleados, agrega 4 teravatios hora de electricidad, más que el consumo anual de toda la ciudad de Sevilla.

neradores verticalmente integrados, que son los cuatro dominantes y tienen una parcela del mercado muy elevada, están cerrando esos contratos intragrupo con sus propias comercializadoras. Si queremos un mercado con competencia, esa práctica hay que prohibirla, precisamente, porque son operadores dominantes con capacidad para excluir al resto de agentes".

Ramón López es miembro del Consejo Consultivo de Electricidad de la CNMC, el supervisor que *cocina* buena parte de la regulación eléctrica. Ha vivido en primera persona el debate sobre la falta de capacidad de las redes. Si bien el ingeniero defiende que la solución no pasa exclusivamente por tirar más cable, sino que una de las reformas más efectivas pasa por autorizar redes locales en España, una figura reconocida a nivel europeo, que la legislación nacional bloquea.

La lucha de Grupo Ase por la energía industrial: “Con el cuchillo entre los dientes negociamos”

El mayor agregador de demanda de España tiene una receta para aliviar el tapón en la red y ahorrar millones a los consumidores con reformas normativas y de la tarifa

Por **Paula María** Fotografías **David de Haro / Araba Press**

Imaginen un pequeño grupo de ingenieros (y amigos) visionarios a finales de los años 90 conduciendo un coche de polígono en polígono para convencer a industrias españolas de toda clase y condición de que podían colectivizar sus compras de electricidad. Sí, algo así como una cooperativa de grandes consumidores con la que negociar de tú a tú con el oligopolio eléctrico para asegurar su suministro en las mejores condiciones. De esa semilla nació Grupo Ase, el aliado energético de la industria que hoy gestiona los contratos de más de 2.200 grandes consumidores, algunos de la talla de Primafrio, Teka, Hero o Juver. Y muchos más que prefieren no salir en la foto. Porque sí, el negocio eléctrico es una verdadera jungla. Pero también aquí la unión hace la fuerza.

La empresa bilbaína se convirtió en agregador de demanda en 2001, más de dos décadas antes de que esta figura trascendiese a la regulación. Actualmente, es el mayor del país y gestiona un importe de más de 1.000 millones de euros anuales en costes energéticos de sus clientes. ¿Cómo afrontan el pulso con las grandes eléctricas? “Negociamos con el cuchillo entre los dientes”, resume Ramón López (Castro Urdiales, 1962), cofundador, director general y principal inversor de la compañía.

A lo largo de su historia Grupo Ase nunca ha repartido dividendos. “Los beneficios se guardan para reinvertirlos cuando hace falta”, asegura López. Tampoco ha patentado muchas de sus soluciones, a pesar de que algunas han



Ramón López.
Cofundador y
director general de
Grupo Ase, el
ingeniero cántabro
participa en
grupos de trabajo
de la CNMC.

