Consumo industrial de gas en España

Informe-encuesta sobre la situación y prospectiva del consumo de gas para la industria

Noviembre 2018

Informe realizado por la consultora Energía Local para GasINDUSTRIAL

Consumo industrial de gas en España

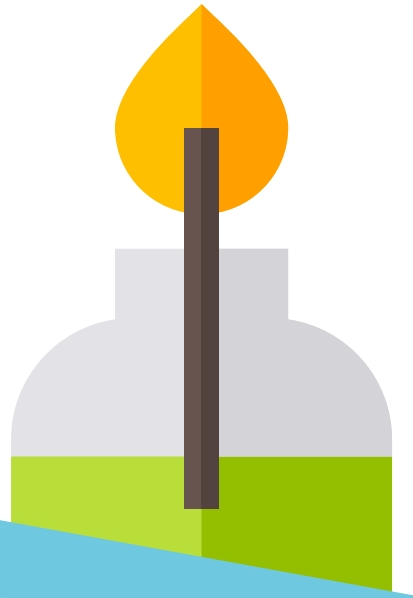
Octubre 2018

Resumen ejecutivo

1. Qué supone la industria para el sistema gasista.
2. Qué supone el gas para la industria española.
3. Cómo es el consumo industrial del gas.
4. Cómo contratan los industriales el gas.
5. Qué hacer para que el gas español sea competitivo.

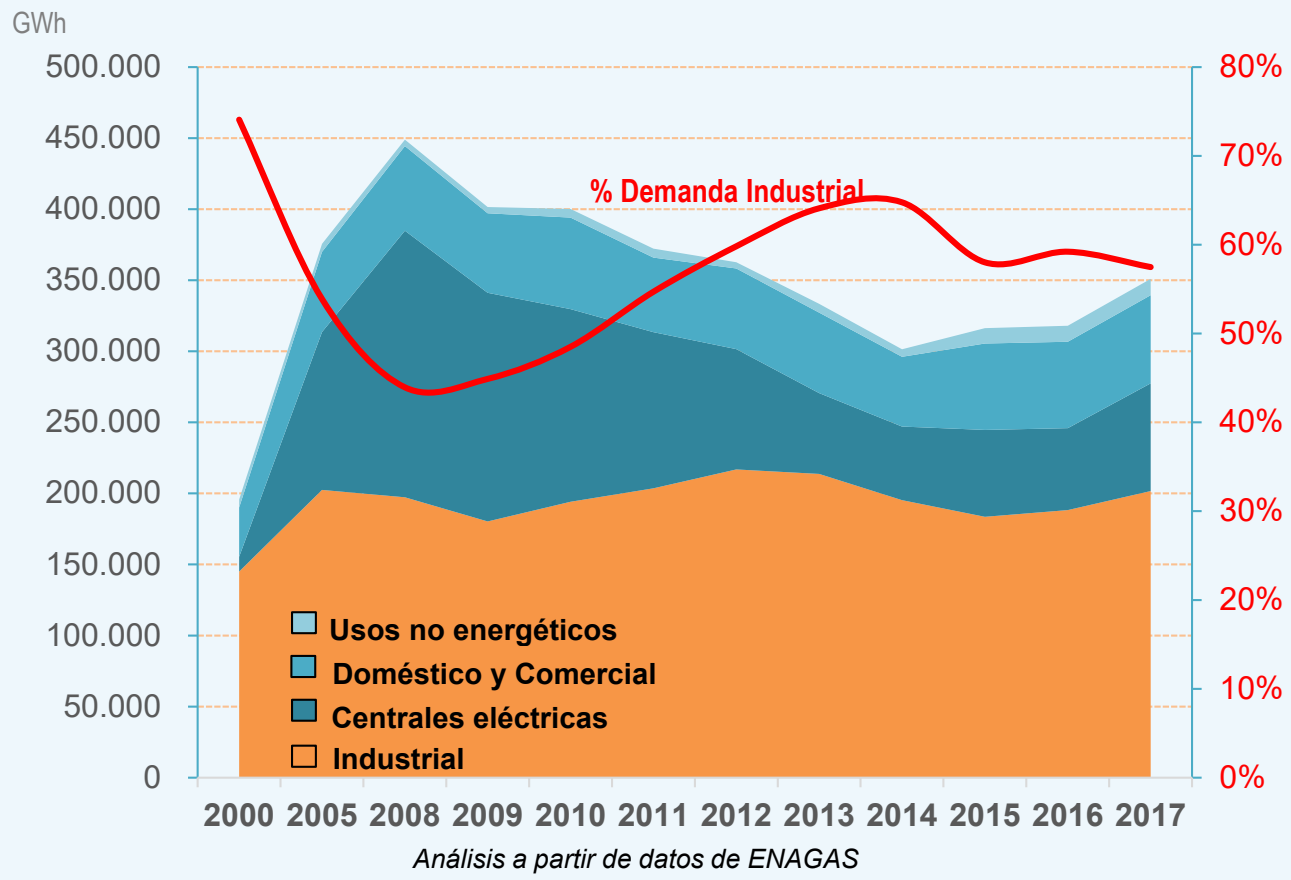
1. Qué supone la industria para el sistema gasista

- La industria, base del sistema gasista: supone el **60% del consumo nacional.**
- El gas (junto a la electricidad y con peso similar), **principal fuente de energía de la industria.**
- La factura de gas de la industria: **más de 4.700 millones de € al año.**
- **Química, cerámica, alimentación, siderurgia y papel**, principales sectores grandes consumidores de gas.
- **Dos comercializadoras (57% de cuota de mercado)** lideran el suministro de gas a la industria española.
- La **desigualdad en el suministro** es aún más marcada en número de clientes por comercializadora.
- El gas que consume la industria española proviene de **Argelia, Nigeria, Qatar y Perú.**
- El **53%** de ese gas llega por **GN** y el **47%** por **GNL.**
- **La industria española paga más por el gas** que consume que cualquiera de sus competidoras europeas.



La industria es la base del sistema gasista

Supone el 60% del consumo nacional



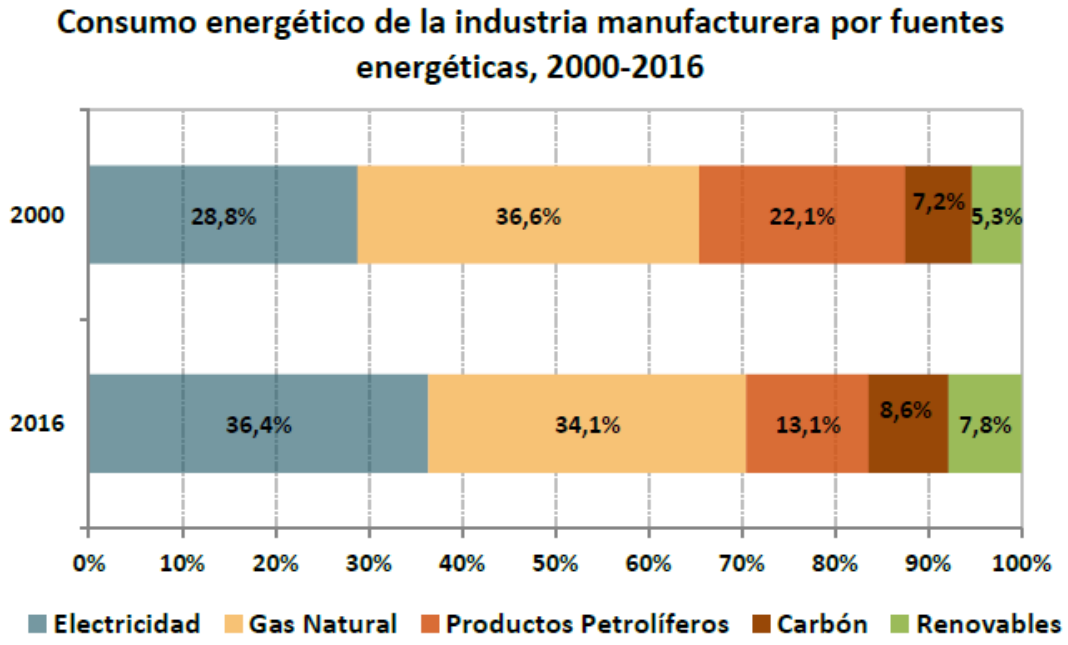
Análisis a partir de datos de ENAGAS

La factura anual del gas de la industria

>4.700

Millones de euros/año

GAS y ELECTRICIDAD, con peso similar, principales fuentes energéticas de la industria manufacturera española.

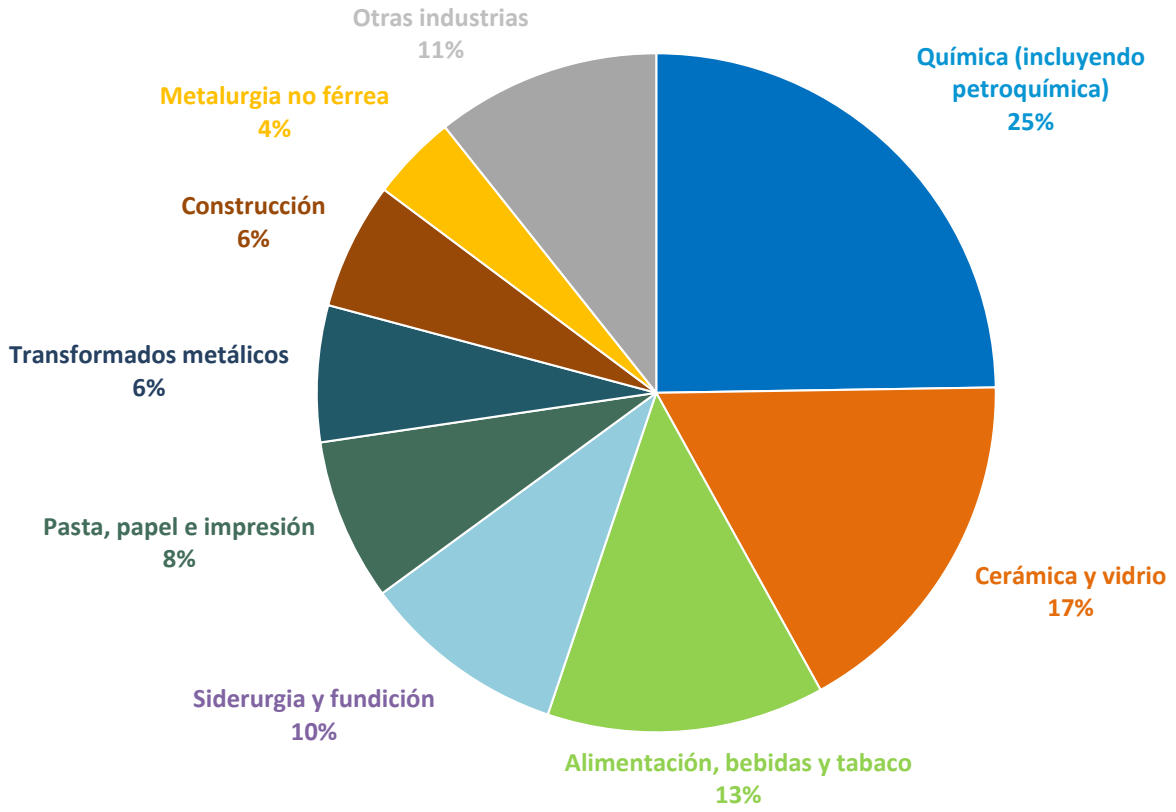


Fuente: IDAE

Principales sectores Grandes consumidores de gas en ESPAÑA:

Química,
Cerámica,
Alimentación,
Siderurgia
y Papel

Estructura del consumo energético de la industria manufacturera, 2016.



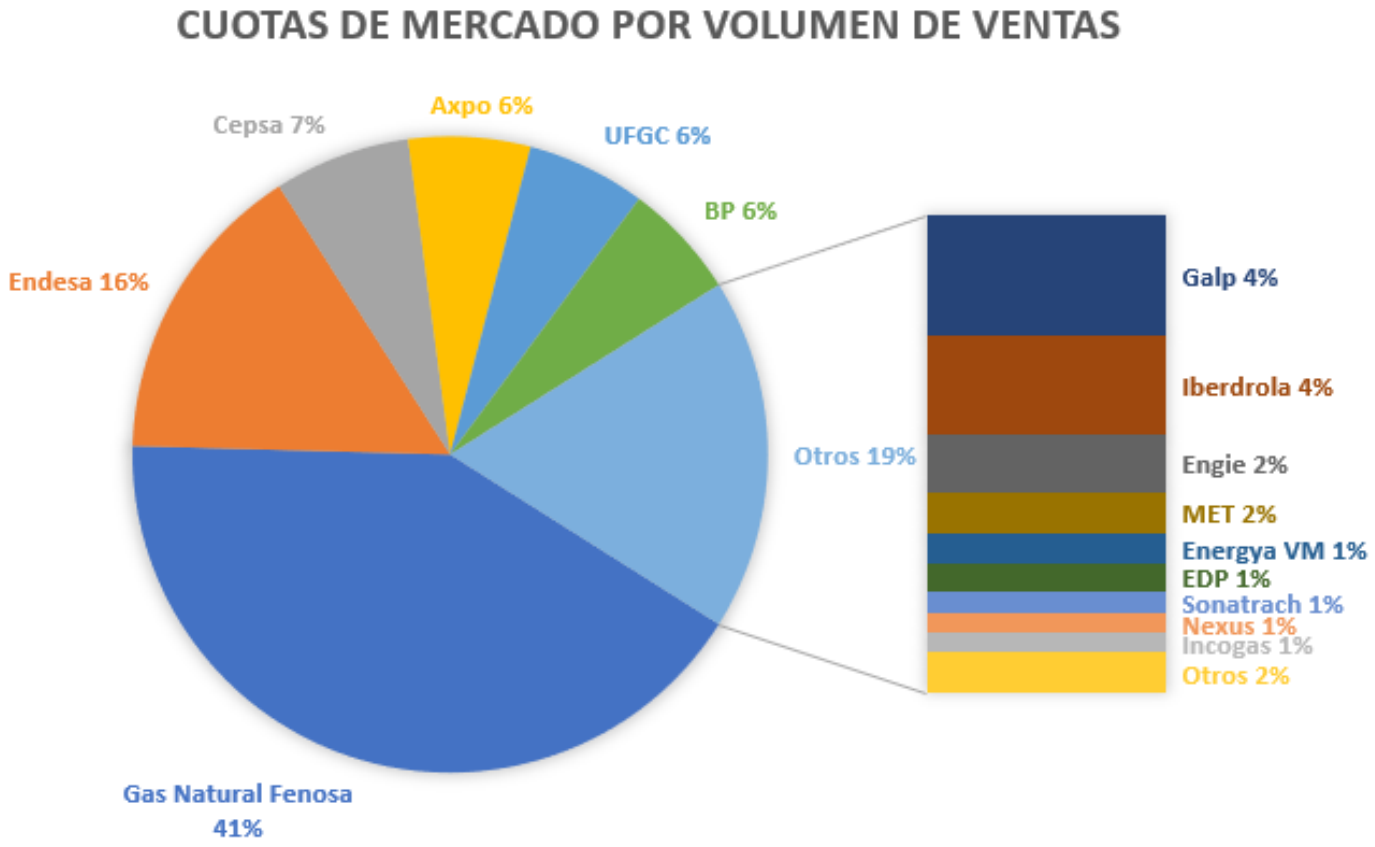
Fuente: IDAE

Dos comercializadoras lideran el suministro de gas a la industria española

Suponen el

57%

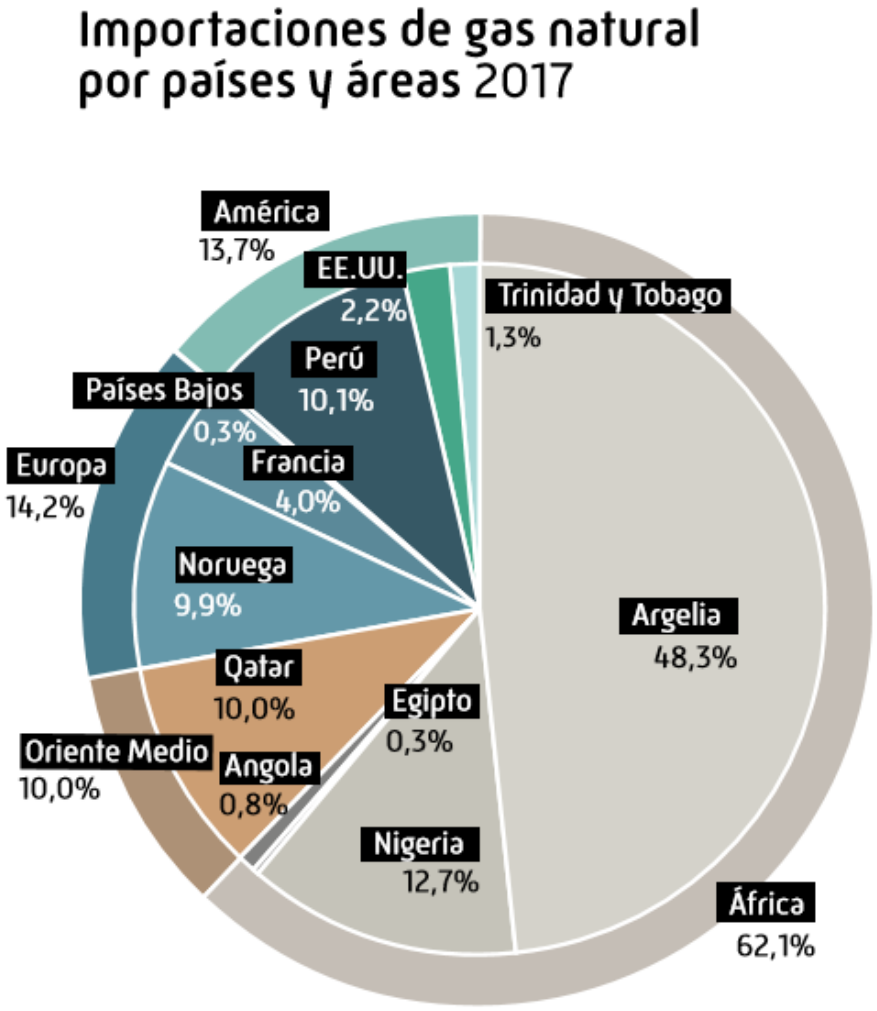
de cuota de mercado



Fuente: CNMC

La desigualdad en el suministro es aún más marcada en cuanto a número de clientes por comercializadora.

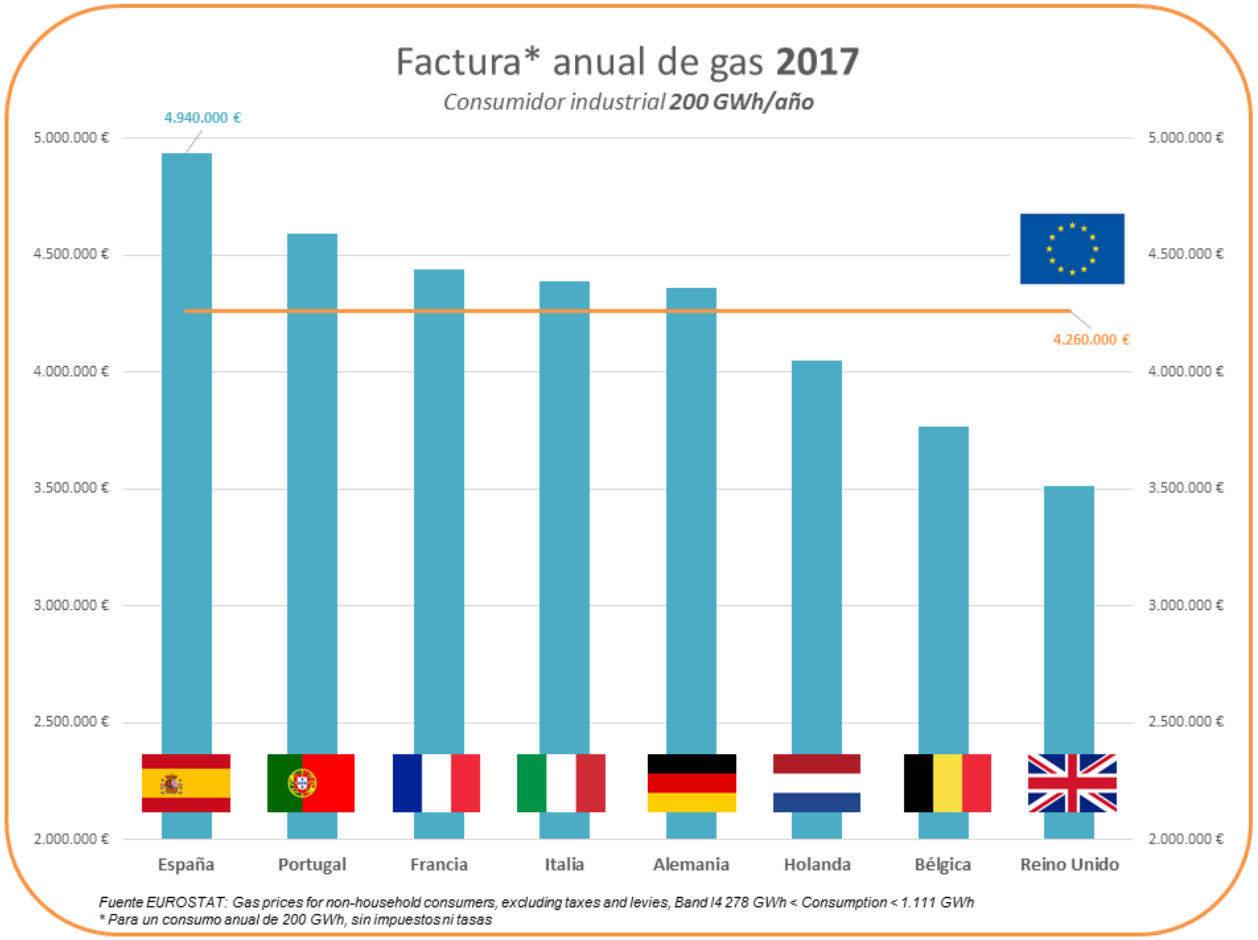
Fuente: CNMC



Fuente: Cores

El gas que consume la industria manufacturera española proviene fundamentalmente de Argelia, Nigeria, Qatar y Perú.

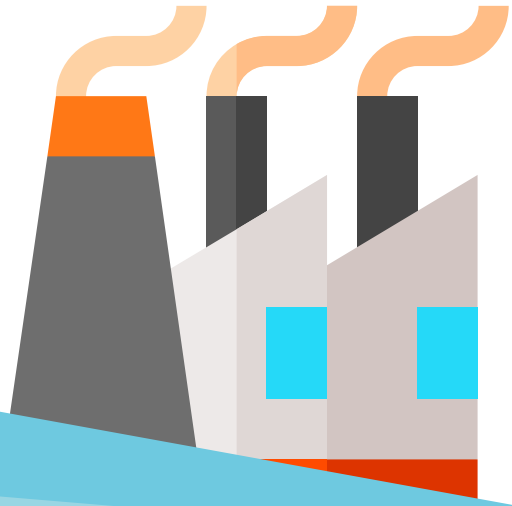
Un 53% por GN
y un 47% por GNL.



La industria manufacturera española paga más por el gas que consume que cualquiera de sus homólogos europeos con los que compite.

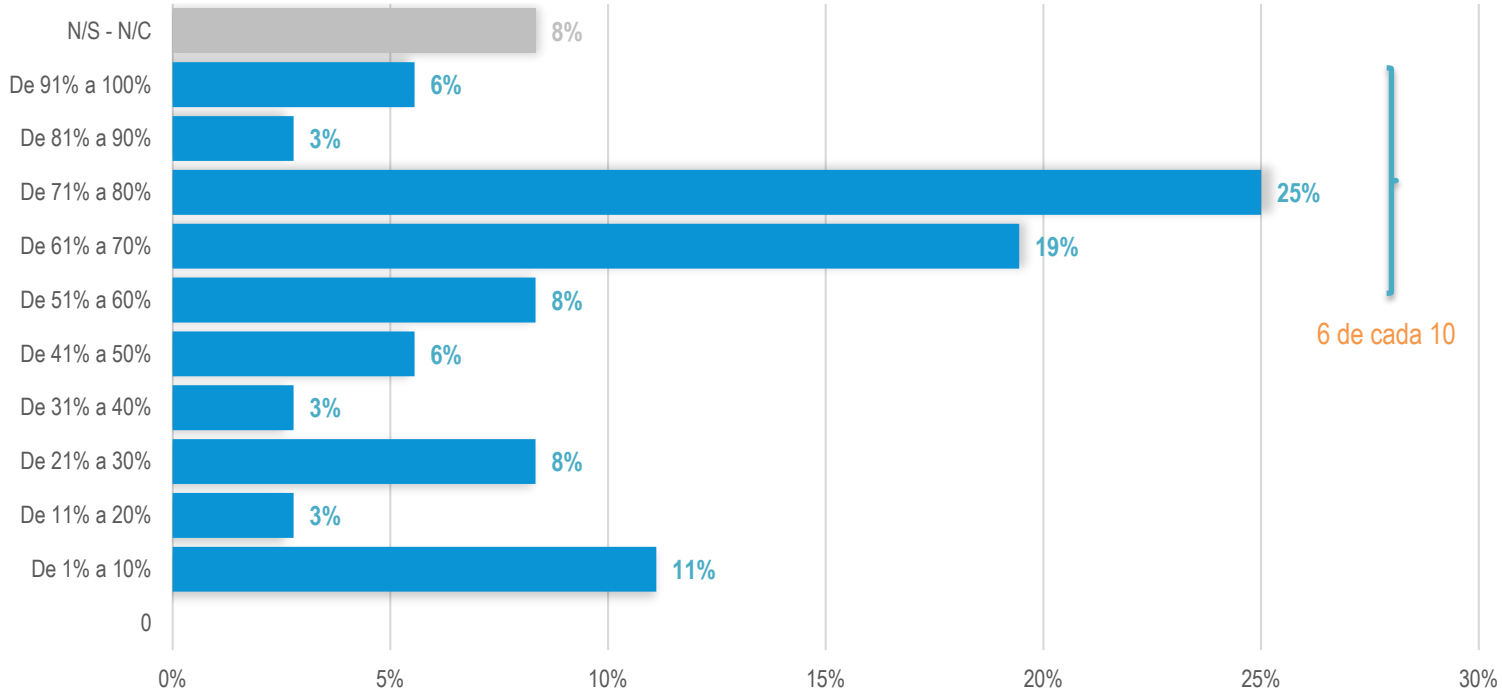
2. Qué supone el gas para la industria española

- 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.**
- Para más del 60%, su **coste es mayor que el de la electricidad, CO_2 o fuel**.
- 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 la competitividad** de las industrias: más del 50% de ellas exportan más del 40% de su producción.
- **La mitad del gas consumido industrialmente se destina a cogeneración** de alta eficiencia.
- **El precio del gas es un freno real al desarrollo industrial**: más de la mitad de los industriales aumentaría su consumo si el precio fuera más competitivo.



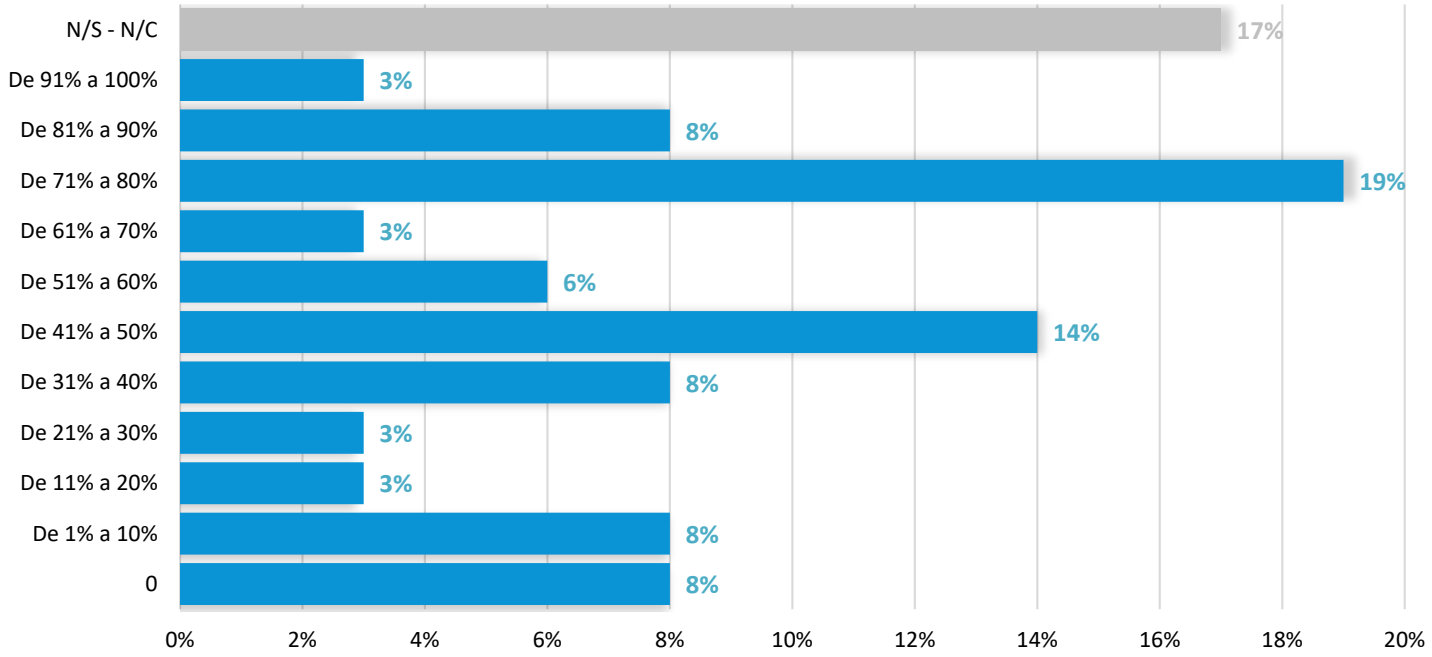
- Las industrias consumidoras consideran el gas estratégico para su negocio.
- Para 6 de cada 10, supone más del 60% del total de su factura energética.
- Para más del 60%, su coste es mayor que el de la electricidad, CO_2 o fuel.
- Cualquier bajada o subida en su precio conlleva un fuerte impacto en la competitividad de los industriales españoles.

Porcentaje del coste total del gas sobre el total de costes de energía (electricidad, CO_2, fuel…)



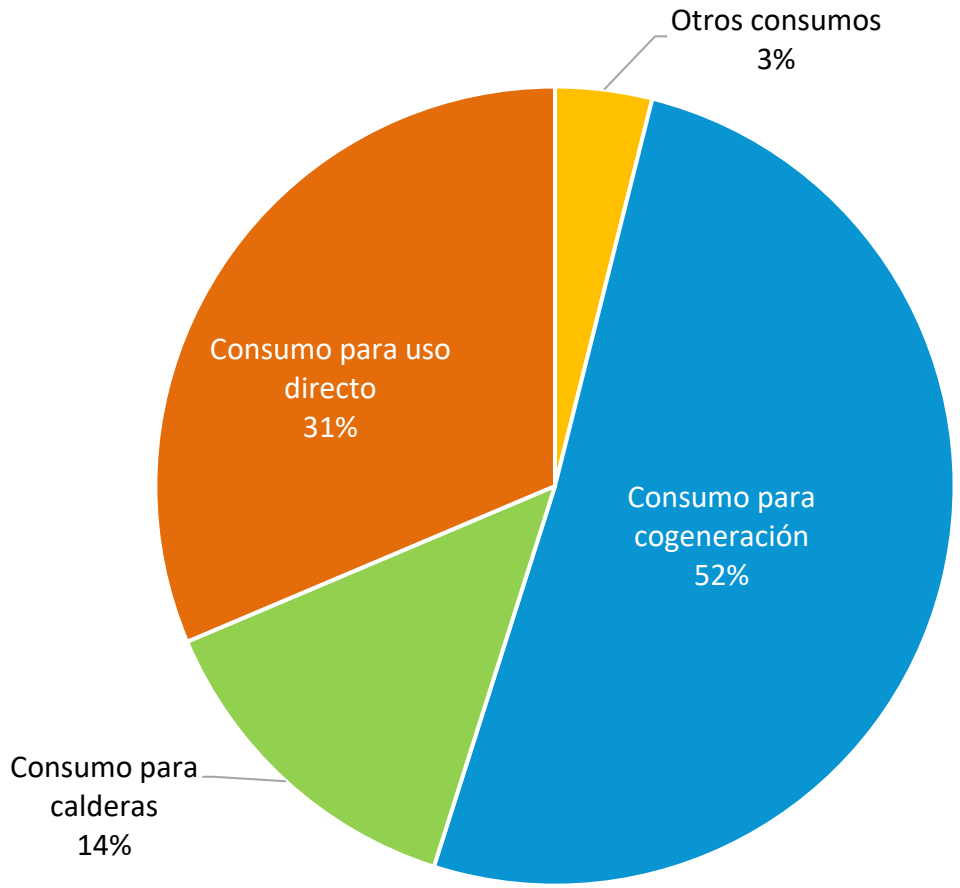
- El gas es determinante para la competitividad de las industrias manufactureras. Más del 50% de ellas exportan más del 40% de su producción.
- Los costes del gas que usan para fabricar los productos son determinantes para su nivel de competitividad frente a homólogos internacionales.

¿Qué porcentaje de su fabricación se destina a la exportación?



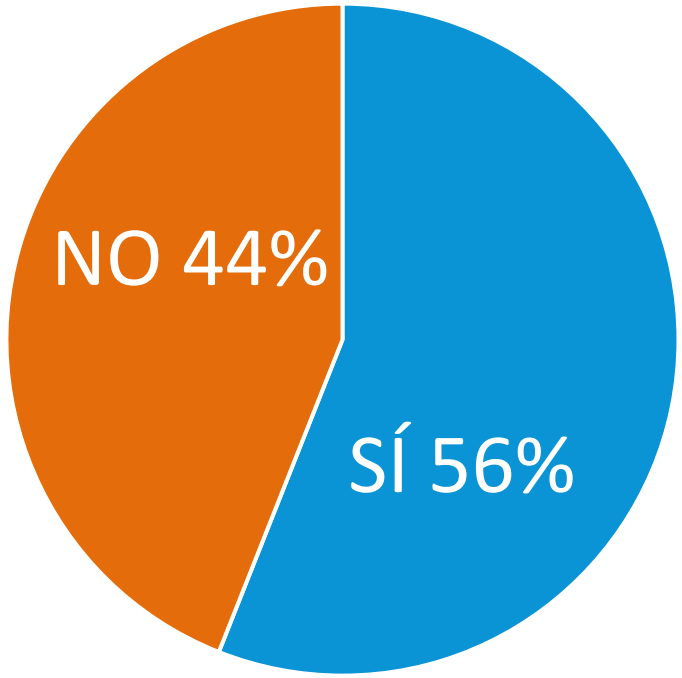
- La mitad del gas consumido industrialmente en España (52%) se destina a cogeneración de alta eficiencia.
- Los industriales afirman hacerlo porque consideran que es la tecnología más eficiente para producir simultáneamente calor y electricidad.

Porcentaje de consumo para: cogeneración de alta eficiencia, calderas, uso directo u otros consumos



- El precio del gas es un freno real al desarrollo industrial: más de la mitad de los industriales aumentaría su consumo si el precio fuera más competitivo.
- 56% de los industriales aumentaría su demanda si el precio fuera más competitivo, incrementando así su actividad y desarrollo industrial.

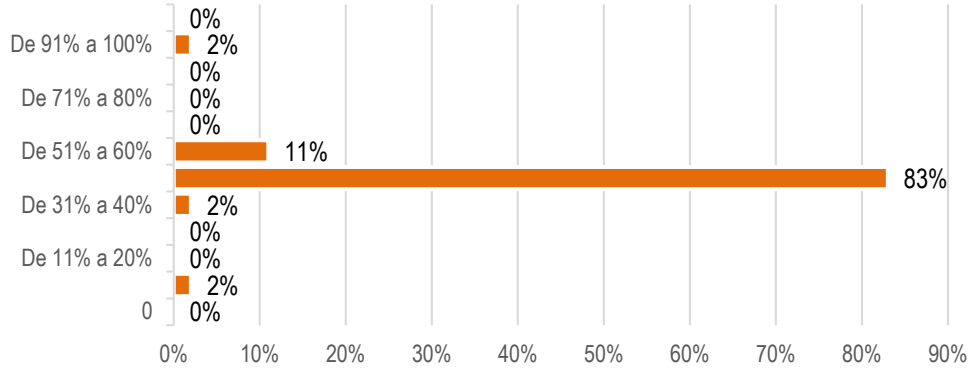
Si el precio del gas fuera más competitivo, ¿aumentaría su demanda?



3. Cómo es el consumo industrial de gas

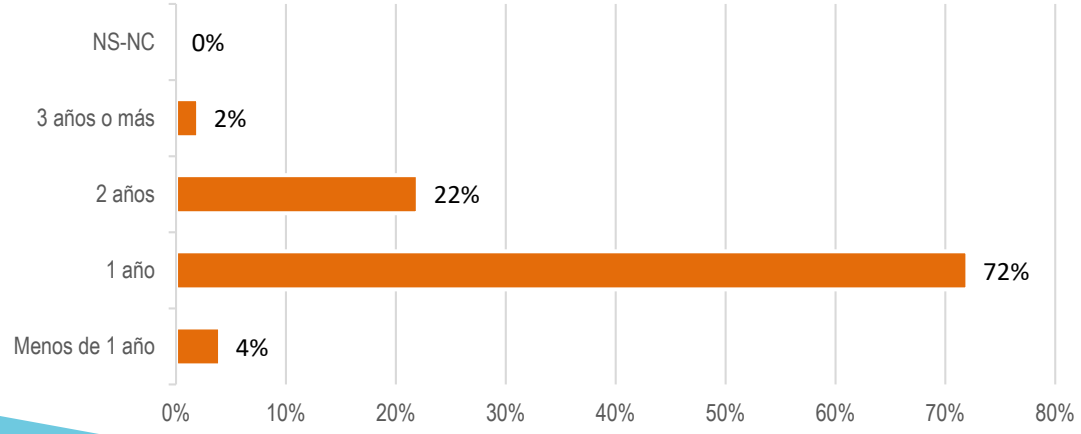
- **El 94% de los consumidores industriales mantienen un consumo firme y estable**, aportando eficiencia al sistema de transporte y distribución. **El 83% optan por contratos anuales**.
- Los índices "***gas to gas***" se van incorporando a las fórmulas de aprovisionamiento. **Más del 50% de los industriales compran indexados a algún mercado**. Uno de cada 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%** tienen **cláusulas de "*take or pay*"**.
- **Tan 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**.
- Un **tercio de los consumidores** industriales tienen **forma de pago a un mes +1 día o superior**.
- El **73%** de las industrias consumidoras **denuncian que los precios del gas fuera de España son mucho más competitivos**.

Porcentaje de consumo de abril a septiembre, respecto al anual

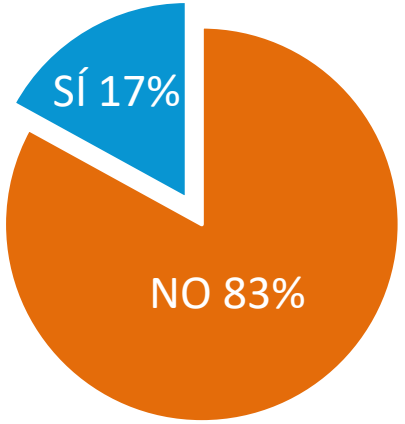


El 94% de los consumidores industriales mantienen un consumo firme y estable, aportando eficiencia al sistema de transporte y distribución. El 83% optan por contratos anuales.

Duración del contrato



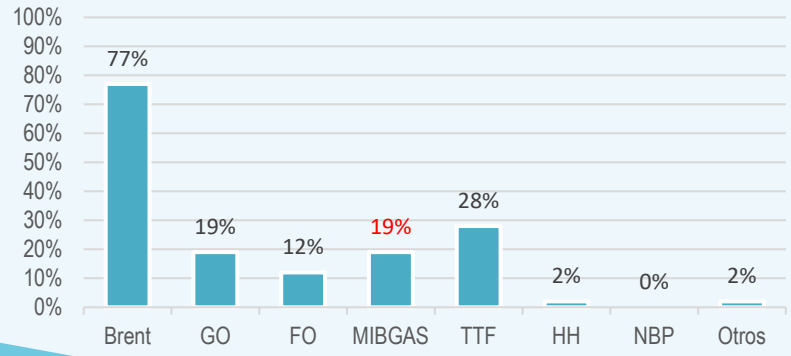
¿Utiliza productos de capacidad inferiores a un año?



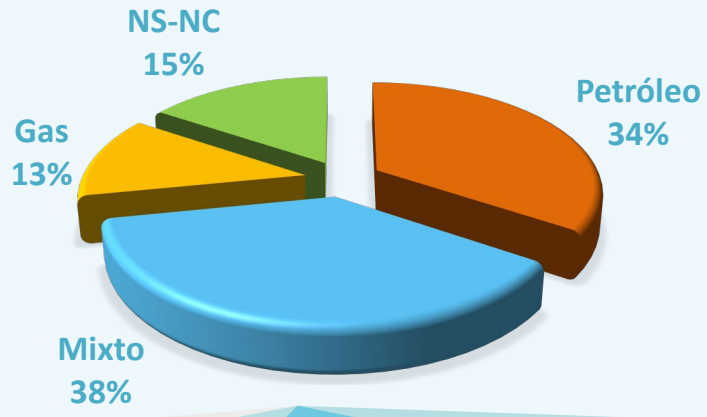
- Los índices *gas to gas* van adquiriendo relevancia en los *mix* de aprovisionamiento
  El 51% de los industriales ya compran indexados a algún mercado de gas, lo que demuestra el aumento de liquidez y mayor facilidad de acceso a los mercados.

- 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.
  Uno de cada 5 utiliza el índice MIBGAS en su fórmula de aprovisionamiento.

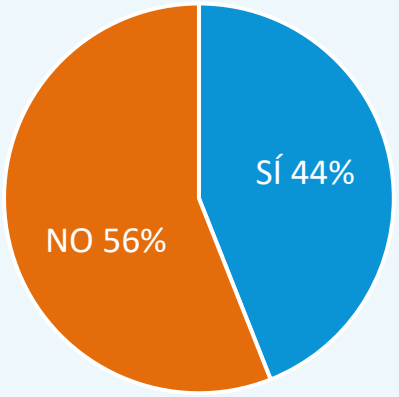
¿Qué índices intervienen en el precio variable? (puede marcar varias respuestas)



¿Qué índices intervienen en el precio variable?

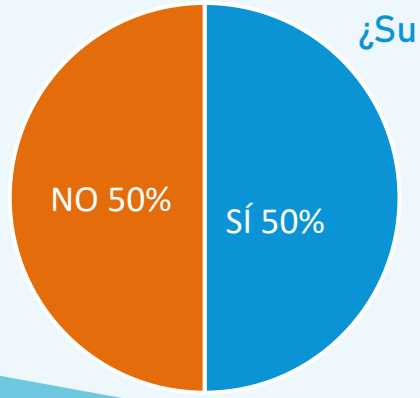


3. Cómo es el consumo industrial de gas



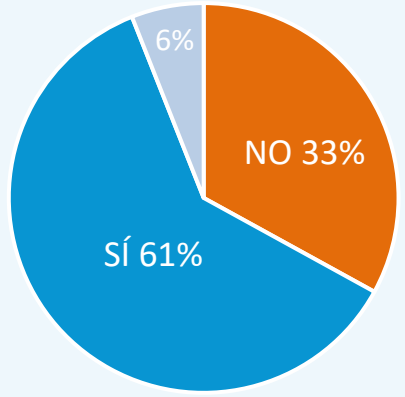
¿Realiza coberturas físicas sobre su consumo?
¿Realiza coberturas financieras sobre su consumo?

- El 50% de los industriales optan por precio fijo para una parte de su volumen.
- El 61% tienen cláusulas de t*ake or pay*, lo que les obliga a anticipar sus consumos.
- Sólo el 44% se protege de la volatilidad del mercado con herramientas de gestión de riesgos.

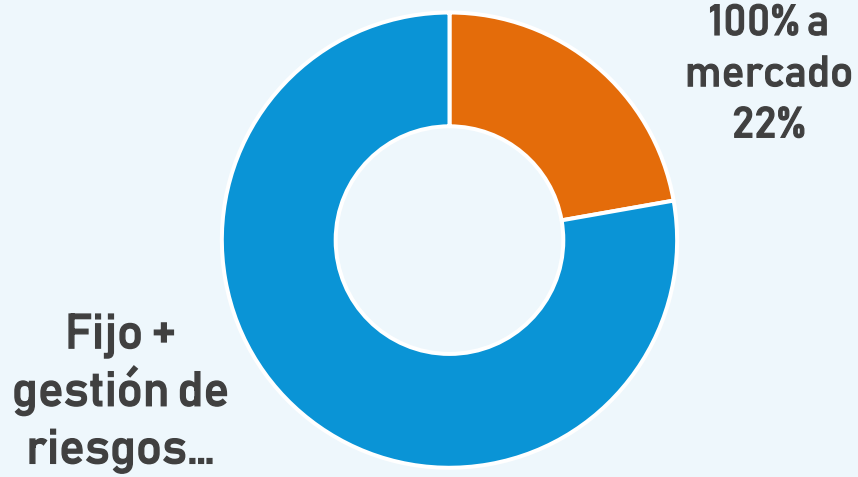


¿Su contrato actual tiene un volumen a precio fijo?

¿Tiene un consumo mínimo contractual?



- Un 22% de los consumidores industriales tiene su coste de gas 100% a mercado.
- Prácticamente 1 de 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.



¿Su contrato actual tiene un volumen a precio fijo?

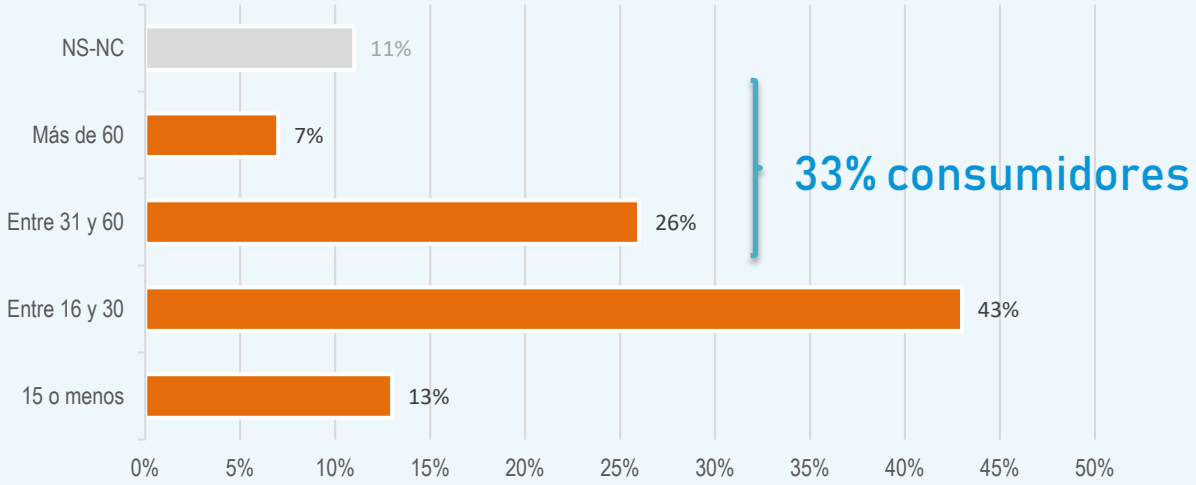
¿Realiza coberturas físicas sobre su consumo?

¿Realiza coberturas financieras sobre su consumo?

- El 33% de los industriales tienen forma de pago a un mes +1 día o superior.

- El gas es una parte considerable de la factura energética de los industriales.
  Y dos de cada tres han de hacerle frente en menos de 30 días,
  lo que implica una considerable exigencia financiera.

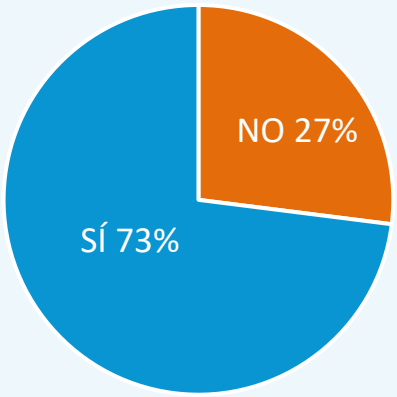
Días de pago de las facturas del contrato social



- 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 situación de desventaja competitiva –incluso con las empresas de su propio grupo- para vender en mercados globales.

- Los elevados costes del gas en España 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.

¿Tienes precios más competitivos fuera de España? Motivos

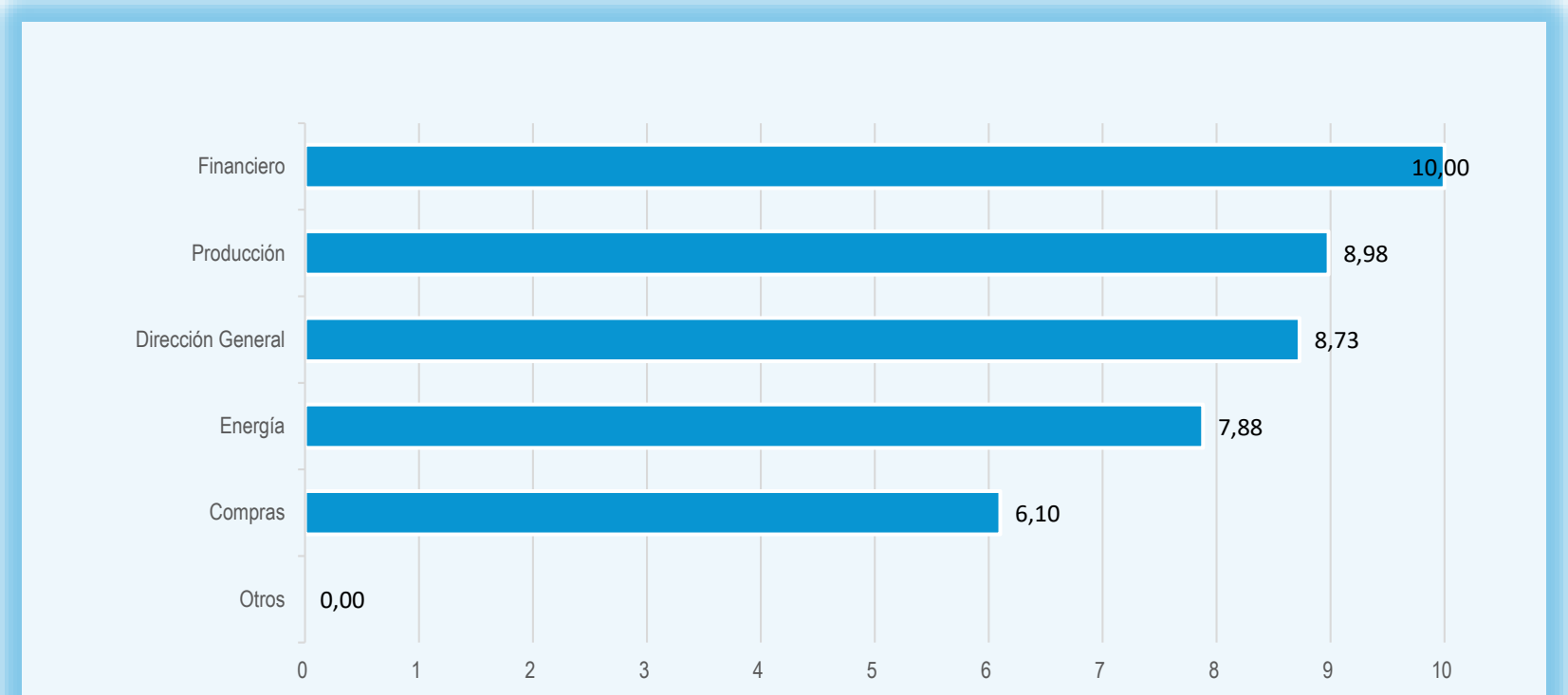


Coste molécula; 88%
Peajes; 75%
Impuestos; 63%
Exenciones fiscales, 63%

4. Cómo contratan los industriales el gas

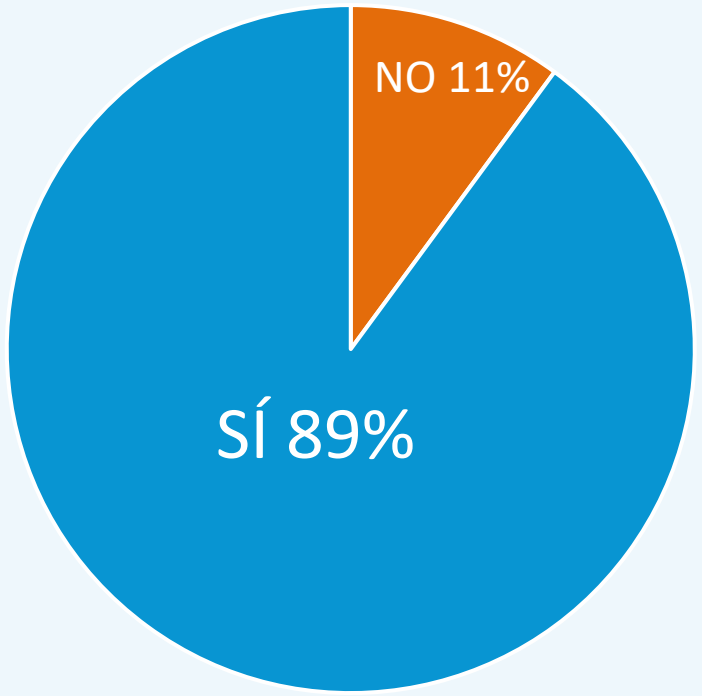
- La **compra de gas** es una **función estratégica** para todos los industriales.
- **9 de cada 10 piden ofertas a comercializadoras no dominantes**, pero solo la mitad las han contratado alguna vez.
- El **consumidor industrial es un cliente fiel**. Solo 1 de 3 cambia de comercializador antes de 3 años y todos coinciden en que el proceso de cambiar de comercializador es sencillo.
- **Precio, forma de pago y flexibilidad** son los aspectos que valoran en un comercializador.
- Un tercio afirma que los **nuevos contratos** tienen **más requisitos financieros** y **menos flexibilidad**.
- **Con peajes más bajos, 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% valora positivamente MibGas** pero un tercio no conoce los productos que ofrece.
- El 17% ha valorado y **descartado ser consumidor directo** por considerar que no está en su *core business.*

La compra de gas es una función estratégica para todos 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.



¿Qué departamento, de los que intervienen en la compra de gas, tiene mayor poder de decisión?

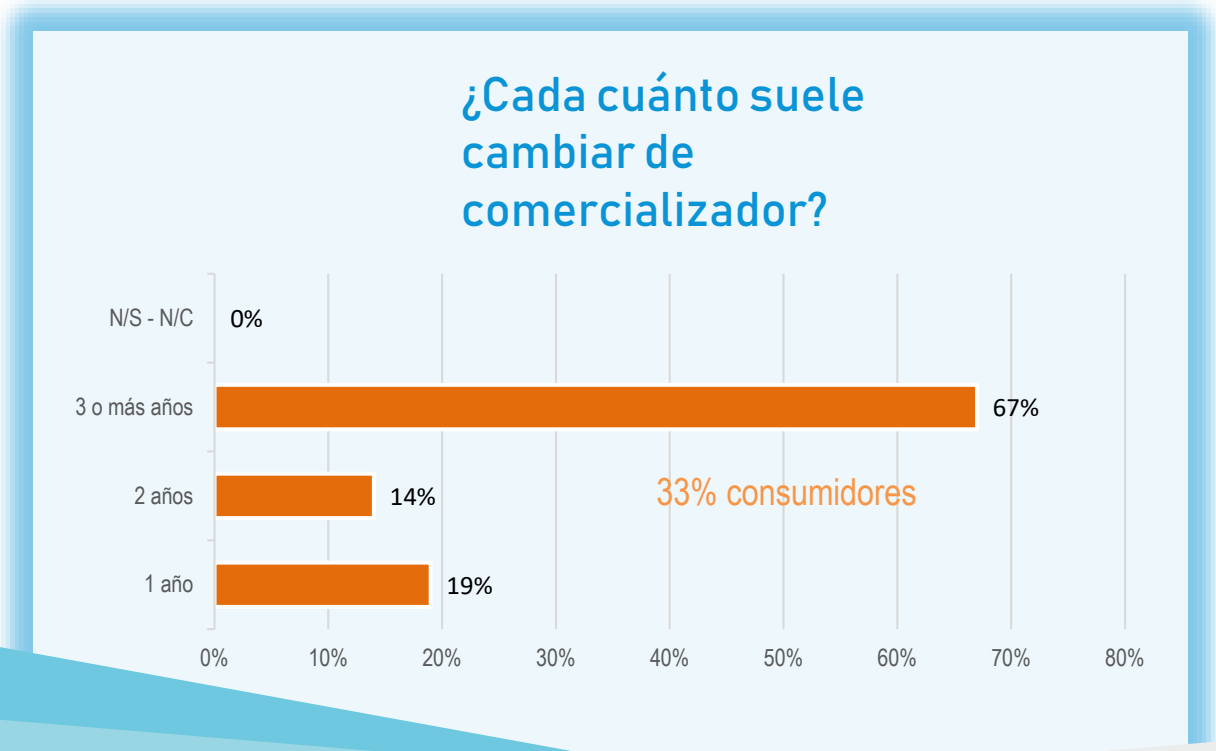
En 9 de cada 10 empresas se piden ofertas a comercializadores no dominantes, pero sólo la mitad las han contratado alguna vez.

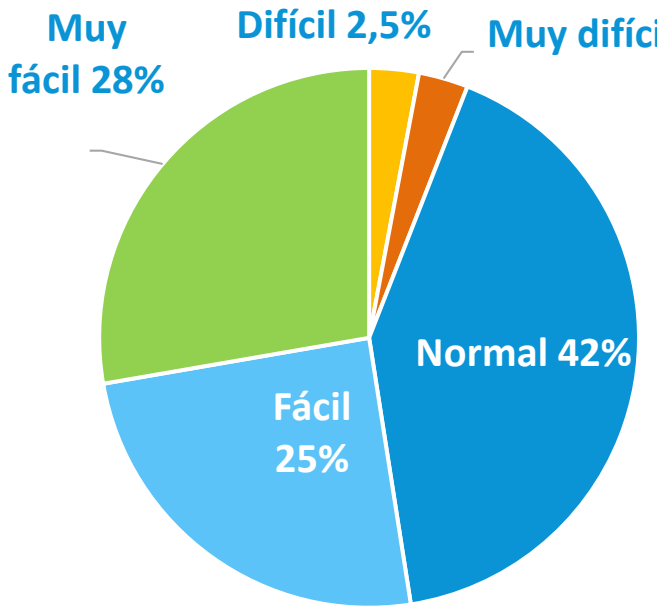


¿Pide ofertas a comercializadoras no incumbentes (según la Resolución del 6 de Octubre de 2016 de la CNMC, los operadores dominantes son GNF y Endesa)?

- El consumidor industrial es un cliente fiel, conservador en su vinculación al comercializador, aunque 1 de 3 tres cambia cada 1 o 2 años.

- 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.

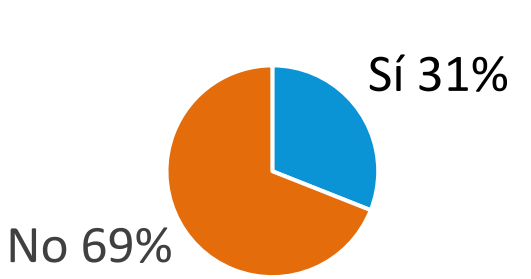




Valore el proceso de cambio de comercializador

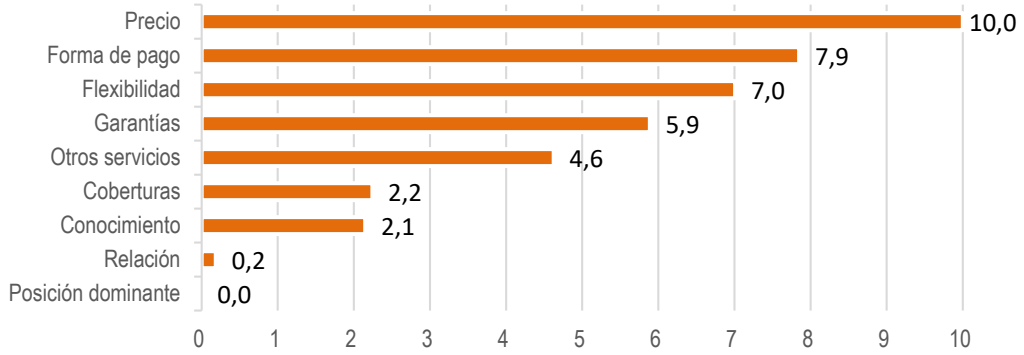
- Precio, forma de pago y flexibilidad, aspectos más valorados en un comercializador.
- En la elección prima lo económico, por encima del conocimiento del mercado.
- Un tercio afirma que los nuevos contratos tienen más requisitos financieros y menos flexibilidad en el consumo.
- La entrada de nuevos actores -más pequeños y con menos capacidad de maniobra pero con precios competitivos- puede estar en este aumento de exigencias.

¿Ha visto aumentar los requisitos para contratar en sus dos últimos contratos?



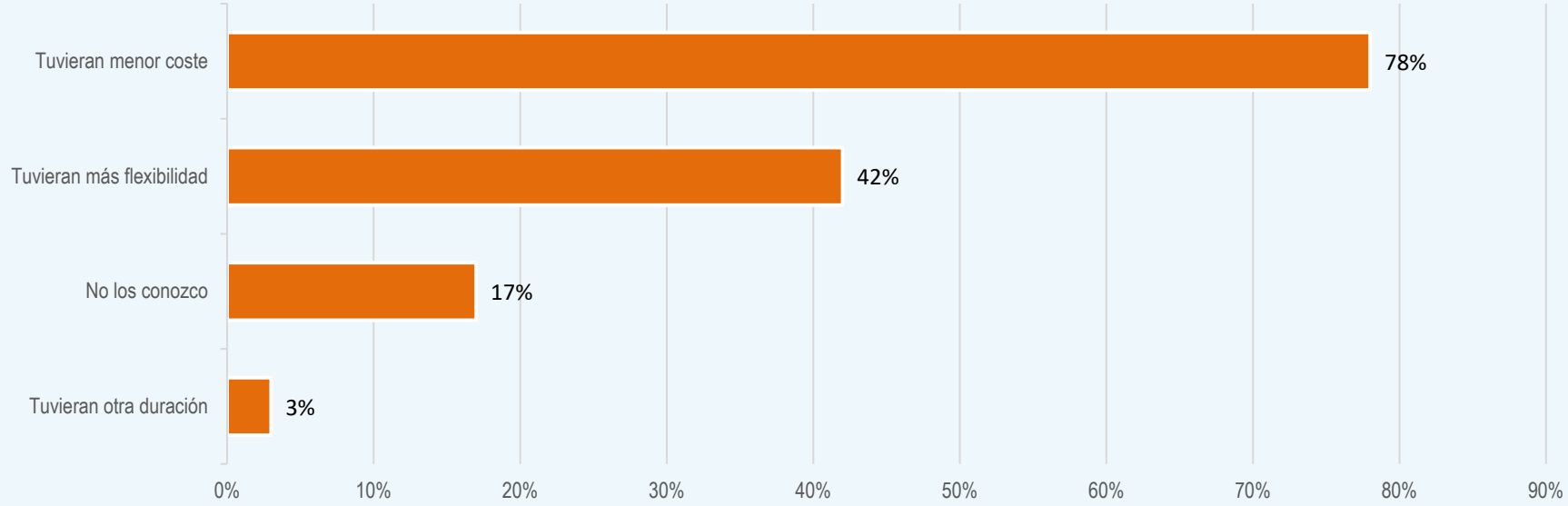
45% Garantías
45% Menor flexibilidad
36% Condiciones de pago
36% Take or pay
9% Otros

¿Qué valora de un suministrador de gas natural?



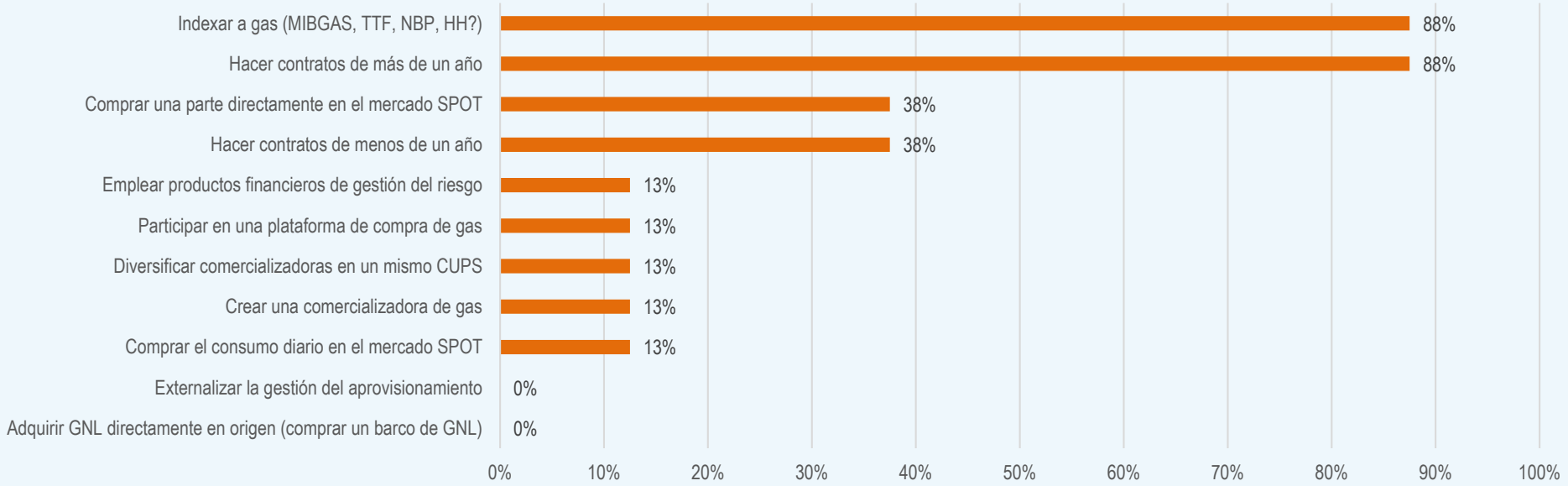
A pesar de que la mayoría tienen un consumo estable a lo largo del año, con peajes más competitivos y para optimizar y ajustar estos a su curva real de consumo, el 78% de los industriales contratarían productos de capacidad inferior al año.

¿Contratarías productos de capacidad de duración inferior al año si... ?



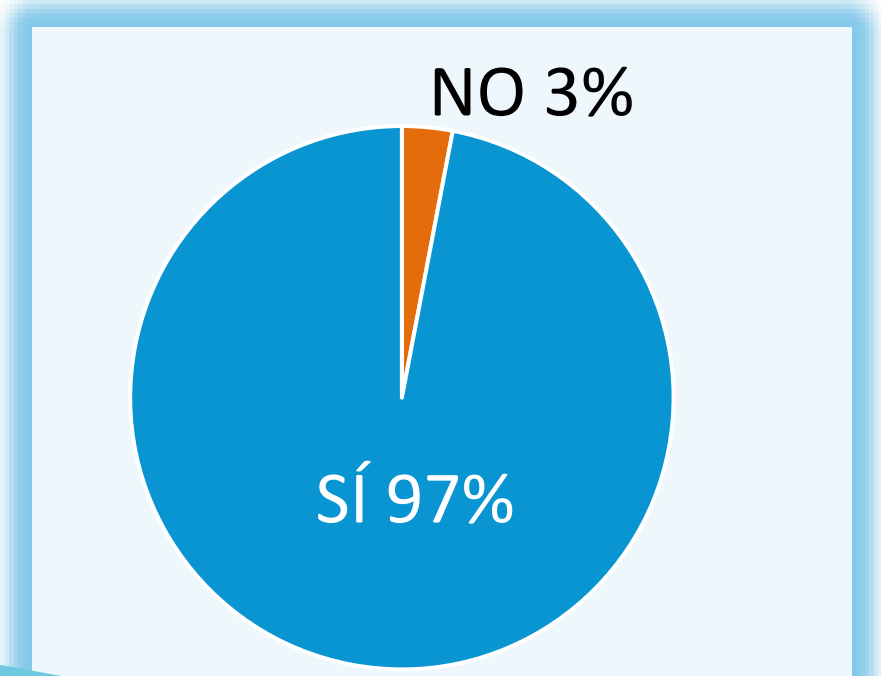
El 22% de los consumidores desearía modificar su forma de aprovisionamiento de gas a medio plazo, y si lo hicieran el 88% optarían por un índice gas-to-gas y contratos de más de un año.

¿Se está planteando, en el medio plazo, cambiar su forma de aprovisionamiento?

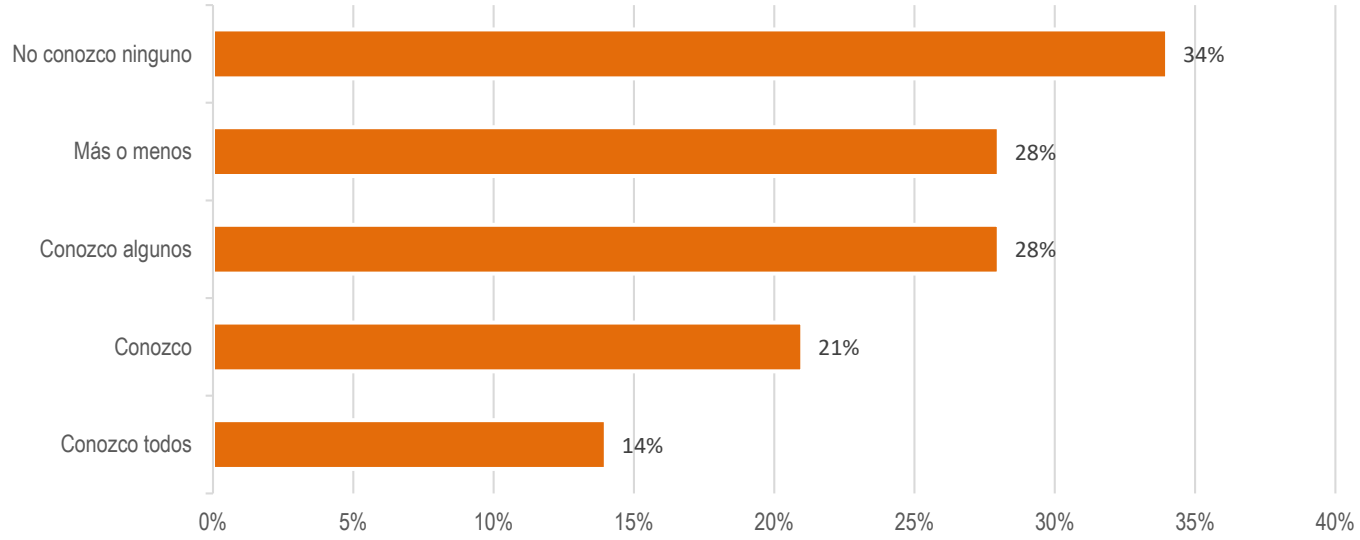


El 97% valora positivamente MibGas pero el 34% no conoce los productos que ofrece.

¿Valoraría positivamente la puesta en marcha de MIBGAS?



Valore del 1 (no conozco ninguno) al 5 (los conozco todos) el conocimiento que tiene de los productos negociados en MIBGAS.

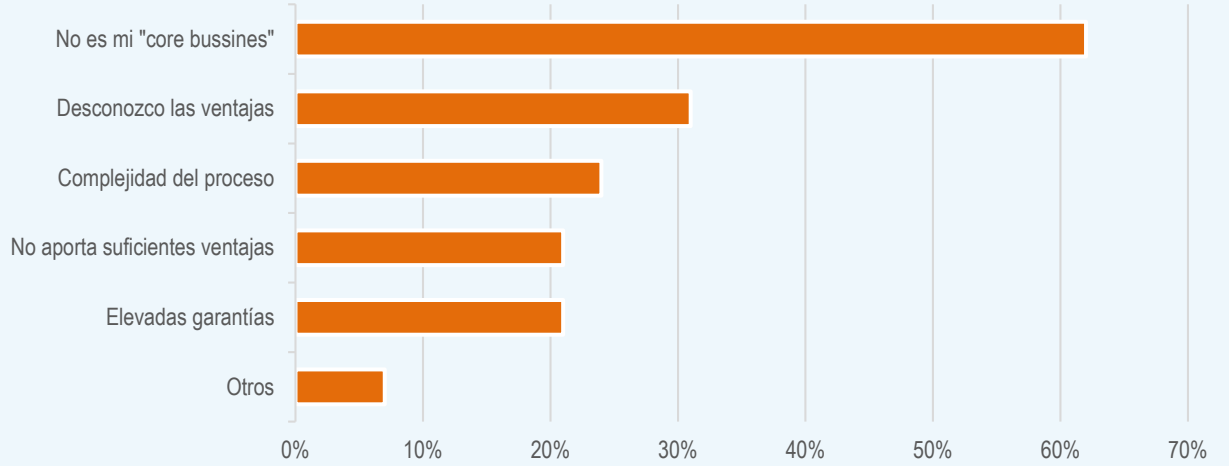


- Acudir directamente a MibGas -hacerse agente del mercado- no está encima de la mesa de los industriales.

- El 72% no ha considerado ser consumidor directo. Pero los que lo han valorado descartan esa posibilidad por considerar que no está en su *core business.*

¿Valoraría positivamente la puesta en marcha de MIBGAS?

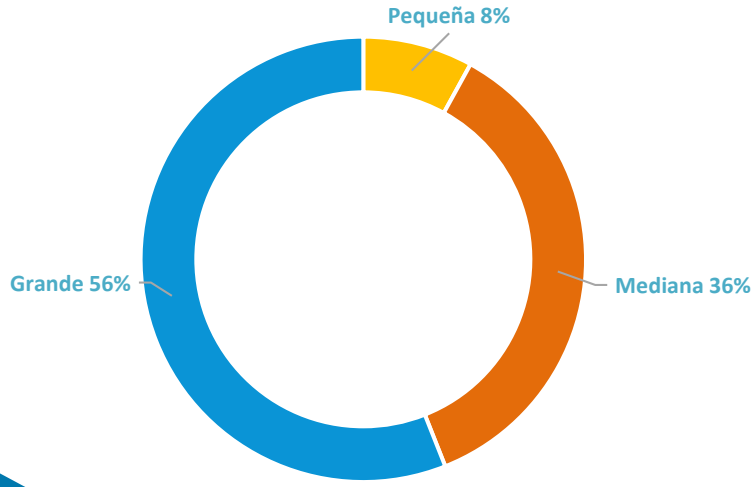
En el caso de que no valore hacerse agente de mercado, indique el motivo



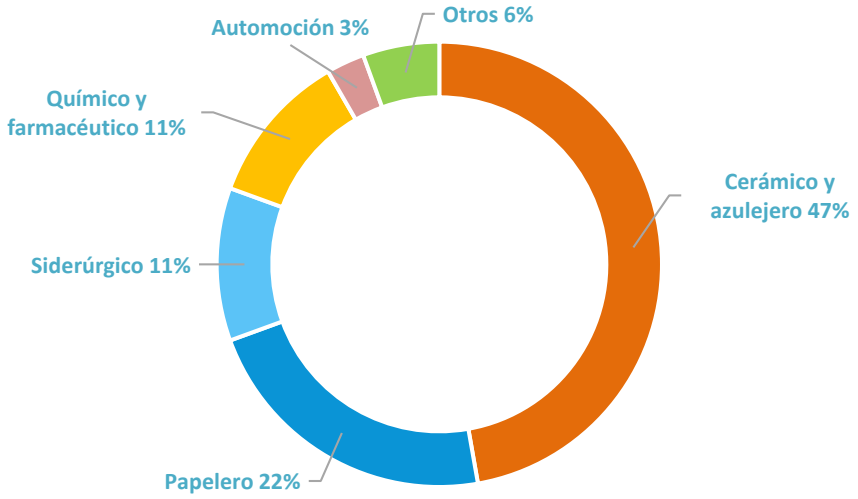
Ficha encuesta

- Representa al 20% de los consumidores industriales de gas de más de 100 GWh anuales (sin incluir refino).
- 100 preguntas realizadas en la encuesta.

Tamaño de las empresas



Sector de las empresas



5. Qué hacer para que el gas español sea competitivo

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.

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 tanque único.
- 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.

Reducción de cargas fiscales al gas para consumo industrial.

Atención a la industria en la descarbonización de la energía, tratando de que este proceso no perjudique a los consumidores industriales.