

El caos logístico y la escalada energética amenazan a la industria española

El suministro de gas está garantizado pese al cierre del estrecho de Ormuz, pero la subida de precios en los mercados internacionales inquieta a las empresas

ÁLVARO SÁNCHEZ
Madrid

Las Bolsas son estos días una ventana a la destrucción económica de la guerra. Cientos de miles de millones en valor volatilizados en horas, a la vista de todos, ante la perspectiva de un mundo con más inflación, menos crecimiento, y en definitiva, más incertidumbre. Pero hay otro impacto, más difícil de cuantificar, sin dígitos cambiando cada segundo, pero igualmente devastador: el de pequeñas, medianas y grandes empresas no cotizadas, el grueso de aquello que llaman tejido productivo, que ven acercarse una ola cuyas dimensiones todavía no aciertan a medir del todo.

El ministro de Economía, Carlos Cuello, identificaba el martes a los potenciales damnificados de la crisis: industrias intensivas en gas y electricidad como la química, la metalúrgica o la cerámica. Y otras expuestas al precio del petróleo y a los problemas en las cadenas de suministro, como la del transporte y la logística.

El precio del gas natural es el que más ha reflejado la convulsión del momento. Aunque con altibajos, se ha disparado con mucha más intensidad que el del petróleo, alcanzando picos que prácticamente suponían duplicar el importe en apenas dos sesiones debido al cierre del estrecho de Ormuz y el frenazo en las exportaciones de Qatar.

A diferencia de Italia o Francia, España le compra muy poco al país árabe, apenas el 1,7% del total que consume, por lo que no hay riesgo de desabastecimiento, como explica Verónica Rivière, presidenta ejecutiva de la patronal Gas Industrial, que agrupa a compañías químicas, farmacéuticas, metalúrgicas, de refino o alimentarias que hacen un uso intensivo de gas. Ello no evita, sin embargo, que la industria española vaya a librarse del golpe. "En el corto plazo ya

hemos visto que los precios se han disparado. Están referenciados al TTF, el mercado europeo, que se ve influido por el empeoramiento en la seguridad del suministro del gas que compran Francia, Holanda o Italia", explica Rivière.

Al desaparecer parte de la oferta del mercado, la competencia por adquirir el resto es mayor, y eso sube los precios e impacta las empresas españolas, por mucho que España reciba tres cuartas partes de su consumo de Argelia, Estados Unidos y Rusia, que no han visto mermada su producción por el conflicto.

Ese meteórico repunte de precios no impacta en todas las compañías por igual, porque algunas tienen acuerdos a largo plazo a precio fijo, o han contratado coberturas para protegerse de subidas. Pero sí afecta a las que lo compran mediante los llamados contratos *spot*, expuestas a cada variación del precio del megavatio hora. "Es indudable que esas subidas se trasladarán más abajo", advierte Rivière respecto a la posibilidad de que el consumidor acabe pagando los platos rotos.

Con el precio del megavatio hora por encima de los 50 euros,

Los sectores químico y metalúrgico, entre los más afectados por la guerra en Irán

El fin del frío amortigua el encarecimiento, al reducirse el consumo

las empresas europeas afrontan también un problema de competencia. "Si ya lo había antes del conflicto porque Estados Unidos dispone de un gas mucho más barato, ahora es peor. Es difícil exportar así", lamenta Rivière.

En Ascer, la Asociación Española de Fabricantes de Azulejos y Pavimentos Cerámicos —un sector muy dependiente del gas, que supone un 90% de la energía que consume— cifran en el 12% el peso de Oriente Próximo en su facturación, con unas exportaciones a la zona de 419 millones de euros en 2025. Sin embargo, aún ven prematuro hablar del impacto de pedidos bloqueados, y citan como principales riesgos la subida del gas y de los fletes marítimos "por incrementos en los combustibles, cambios de rutas, y encarecimientos de los seguros".

Algo mejor es el panorama para el sector electrointensivo. El director general de la patronal AEGE, Pedro González, recibió el martes la llamada del Ministerio de Industria para son-



Las empresas más expuestas, en guardia ante el órdago de Trump

MANU GRANDA
Madrid

La amenaza del presidente estadounidense, Donald Trump, de cortar relaciones comerciales con España por su postura en contra de la guerra con Irán ha puesto en guardia a las com-

pañías españolas. Si bien no está claro cómo podría materializarse sin saltarse los tratados comerciales, la gran empresa española está en alerta por si escala a otro tipo de cuestiones como autorizaciones pendientes, permisos para desarrollar una actividad, pujar por un contrato o incluso

por la propia inestabilidad económica general. Algo que nunca es positivo para los negocios.

"En principio, estas amenazas no tendrían por qué afectarnos, pero siempre es mejor para nuestra actividad tener unas relaciones más calmadas", asegura una empresa española con intereses

económicos en EE UU que pide anonimato. Este es el sentir general del empresariado español, que cuenta con una importante presencia en EE UU, en sectores tan diversos como la energía, con protagonistas como Repsol e Iberdrola, en la banca, con el Banco Santander, y en la industria farmacéutica, la construcción o la alimentación. De hecho, el sector de comidas y bebidas ha sido el más rápido en reaccionar por su evidente vulnerabilidad comercial, e incluso con la paralización de una importante inversión co-

mo la anunciada por Decoop, primera productora mundial de aceite, que pretendía adquirir el 100% de su filial estadounidense. Una de las compañías más expuestas a la incertidumbre es el Banco Santander, que acaba de hacer una fuerte apuesta en ese mercado con la compra de Webster Bank por 12.200 millones de dólares (unos 10.482 millones de euros al cambio actual). En este contexto, la presidenta de la entidad, Ana Botín, hizo una llamada al entendimiento en una entrevista con Bloomberg. El Santan-