

Primera Edición

REVISTA EBROENERGÍA

Energía que transforma



Ebroenergía

**La energía nos rodea.
Transformarla con conciencia es lo que
marcará la diferencia.**



De la Ribera de Navarra... al mundo.

Cada artículo de esta revista refleja un pedazo real de nuestra historia. Nada de lo que aquí se cuenta es un relleno. Todo forma parte de un camino que ha sido tan duro como increíble.

Empezamos desde cero.

Ni fondos, ni inversores. Solo máxima dedicación, exceso de ilusión y muchos kilómetros recorridos. Timbre a timbre. Casa por casa. Pueblo a pueblo.

Así nació Ebroenergía.

Y miranos ahora. Hoy estamos formando ingenieros en Medellín. Hoy impartimos el primer diplomado de modelo energético europeo para toda Latinoamérica. Hoy no solo vendemos energía: proyectamos conocimiento, verdad y experiencia.

Nada de esto fue casualidad.

Ni fácil. Ni gratis. Este proyecto se ha forjado a base de aciertos, tropiezos, traiciones, aprendizajes y mucha, mucha resiliencia.

Pero aquí estamos.

Más sólidos que nunca. Más claros que nunca. Más preparados que nunca.

La esencia de Ebroenergía tiene nombre propio. Viene de mi padre, que me enseñó lo que es hacer un trabajo bien hecho hasta el último detalle. Me enseñó a no engañar; a usar la verdad como la mejor herramienta.

“Tú, hijo, sé siempre formal” —el consejo que siempre me ha dado.

Y esa ética está en cada decisión que tomamos, en cada contrato que firmamos y en cada cliente que atendemos.

No aspiramos a hacerlo bien, aspiramos a hacerlo excelente. No venimos a vender cuentos verdes, venimos a ofrecer un servicio profesional, honesto y con márgenes justos.

Esta revista es mucho más que un medio de comunicación. Es nuestro espejo. Nuestra manera de contar lo que hemos vivido, lo que hemos superado y lo que estamos construyendo.

A quienes no nos conocen y nos leen por primera vez: bienvenidos.

A quienes ya confían en nosotros: gracias por estar, por vosotros somos lo que somos.

Esperamos que disfrutéis esta lectura tanto como nosotros hemos disfrutado creando todo lo que aquí se muestra.

Esto es Ebroenergía. Esto es lo que somos. Y apenas estamos empezando.

— **Javier Trincado Rincón**

Rincón, en honor a mi madre. Porque la personalidad de esta revista se la debo a ella. ❤️

Título: Revista Ebroenergía

Edita: Ebroenergía

CIF: B71398531

Domicilio: C.P. 31592 Cintruénigo, Navarra

Responsable editorial: Javier Trincado

Responsable de diseño: José Bedoya

Contacto: administracion@ebroenergia.es

Depósito Legal: DL NA 1774-2025



ÍNDICE

Introducción

Ebroenergía y Zoahorro	4
De Zoahorro a Ebroenergía	5

Pedagogía energética

Cómo funciona el mercado eléctrico en España	6
Liberalización eléctrica en España	8
La eficiencia energética gracias a la flexibilidad	11
Análisis de lo que representaron los encuentros de Ebroenergía	12

Artículos de crisis y actualidad energética

Ebroenergía protegió a sus clientes de los precios récord de luz durante la crisis energética	14
¡Los precios de la luz bajan!	15
El gran error del precio fijo	17
Los piratas de la energía	18
El lado injusto de las comercializadoras justas	19
¿Pagas una tarifa indexada?	20
¿Qué es la curva de carga?	22
La eficiencia energética gracias a la tarifa indexada	23

Gas y nuevo modelo comercial

Cuando cambiamos a todos nuestros clientes a la TUR	24
La verdad sobre el mantenimiento de la caldera	26
¿Por qué en Ebroenergía no queremos venderte el servicio de mantenimiento de la caldera?	27

Línea editorial crítica

El Pacto Verde	28
¿Renovables?, ¡Así sí!	29
¿Transición ecológica... o crimen ecológico?	30
Comunidades energéticas ¿son viables?	32
Autoconsumo doméstico	36

Artículos narrativos especiales

El Gran Apagón	38
La Gran Reflexión	39

Entrevistas e invitados

Alfredo García - @OperadorNuclear	40
España necesita energía nuclear - Sama Bilbao	42

Soluciones y alternativas

España, potencia oculta del uranio	43
Uranio, mineral demonizado	44
Reactores Nucleares Modulares	45
Quaise Energy	46

Acontecimientos

El conflicto en oriente medio y los precios de la energía	48
---	----

Alianzas formativas

Ebroenergía impulsa un proyecto de I+D+I con la Universidad de Medellín	50
Ebroenergía y la Universidad de Medellín	51
Ebroenergía y la Universidad de Medellín lanzan un diplomado en modelo energético europeo	52
La energía mueve el mundo y necesitamos ingenieros que la transformen	54

Gestión energética práctica

ISO 27001: Ebroenergía se compromete con la seguridad de la información	55
---	----

Impacto Ebroenergía

Ebroenergía se expande	56
Apoyemos la agricultura local (Ebroiniciativa)	58
Corella abre el grifo	60
Yoga en Ebroenergía	61
En proyecto Ebroenergía	62
El huerto de Ebroenergía	63
¿Por qué estar con Ebroenergía?	64

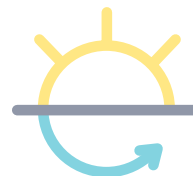
Notas legales:

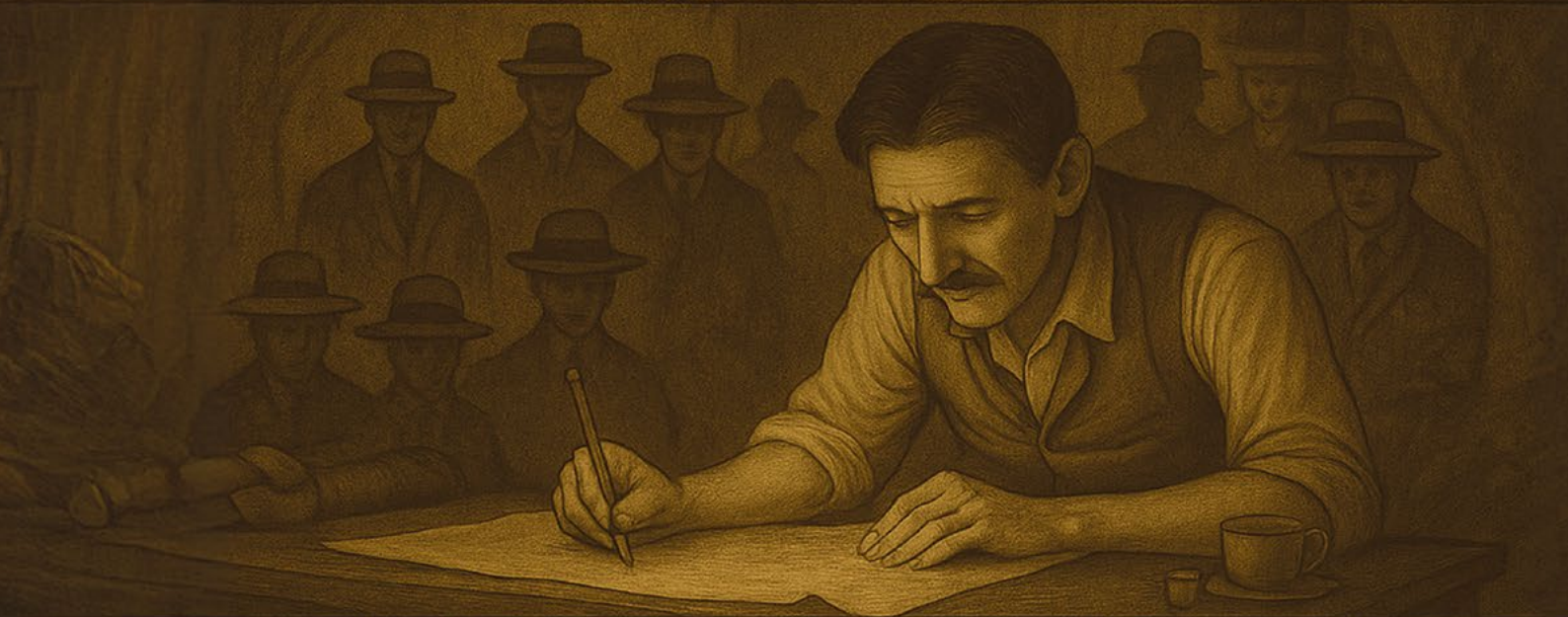
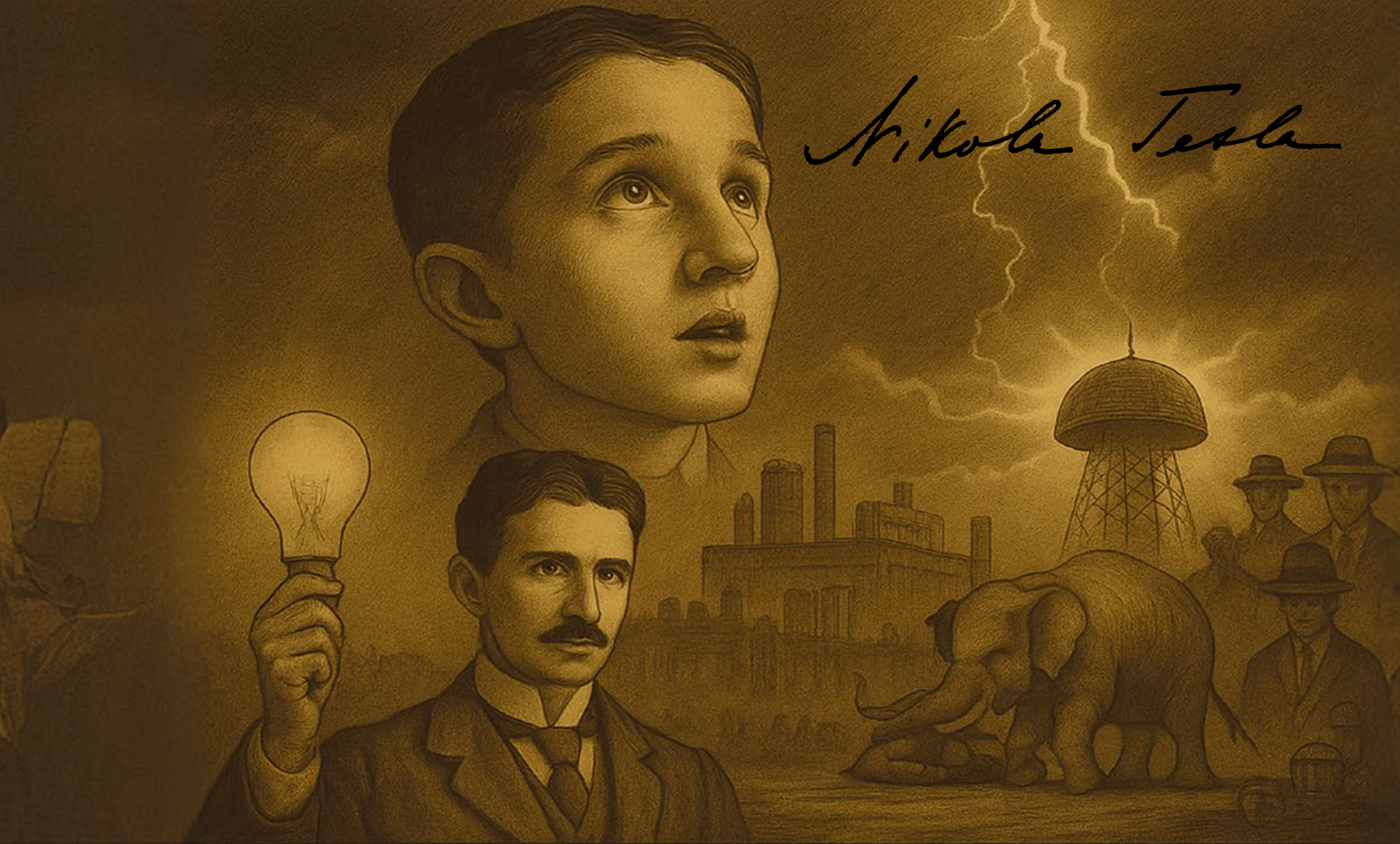
Esta es una publicación gratuita sin ánimo de lucro, destinada a la divulgación institucional y educativa. Prohibida su venta.

Todos los contenidos son propiedad de sus autores o quienes han autorizado expresamente su publicación, incluyendo la cesión de derechos de imagen cuando corresponde. Las imágenes han sido generadas mediante inteligencia artificial o extraídas de bancos gratuitos como: Creative Commons o Freepik "Designed by Freepik", Unsplash, Pexels, usadas conforme a sus respectivas licencias.

Queda prohibida la reproducción total o parcial de los contenidos sin autorización expresa.

© 2025 Ebroenergía. Todos los derechos reservados.





EBROENERGÍA Y ZOAHORRO

En 2007, mientras terminaba la carrera de Ingeniería Informática de Gestión y Sistemas, acepté una oferta de empleo que consistía en ir casa por casa ofreciendo descuentos en luz y gas. **Por aquel entonces, la liberalización del mercado eléctrico y del gas era algo reciente, y ofrecer descuentos en las facturas era una novedad.** Los consumidores estaban cada vez más interesados en pagar menos, y eso generaba un ambiente muy prometedor para empezar.

“Pensé que, si me ganaba la vida ayudando a los demás, estaría desarrollando un trabajo verdaderamente valioso.”

Me embarqué en este trabajo porque siempre me he considerado un buen comercial y negociador, y **la idea de ayudar a la gente a ahorrar en su consumo me pareció una propuesta fantástica.** Pensé que, si me ganaba la vida ayudando a los demás, estaría desarrollando un trabajo verdaderamente valioso.

Lo que parecía un empleo temporal, pronto **se transformó en algo mucho más grande.** Para cuando me di cuenta de que debía comenzar a buscar “trabajo de lo mío”, ya estaba completamente inmerso en lo que hoy es Zoahorro. **La pasión por el mundo de la energía creció rápidamente,** y me surgieron nuevas preguntas: **«¿Y si pudiera agrupar toda la cartera de clientes que estoy creando para negociar mejores precios con las**

comercializadoras? ¿Y si, además de ahorrarles dinero, les ayudo a entender mejor sus facturas y el mercado eléctrico, de modo que no se sientan vulnerables? ¿Y si me convierto en su gestor energético de confianza y les ofrezco un acompañamiento constante en este mercado tan complejo?»

A medida que esas ideas fueron tomando forma, me di cuenta de que probablemente conseguiría resultados notables que, a su vez, **harían que mis clientes se sintieran agradecidos y satisfechos con el servicio.**

Comencé con un cliente particular, y **hasta 2020, Zoahorro gestionaba ya la energía de miles de consumidores de luz y gas.**

Sin embargo, en este **proceso de crecimiento,** las cuestiones no se detuvieron. **El sector energético** estaba y **sigue estando en plena transformación.** El sistema de generación, distribución y comercialización de la electricidad está cambiando de forma radical, y el autoabastecimiento eléctrico libre ya no es una quimera, sino una realidad cercana. Frente a este panorama, la necesidad de contar con un **gestor energético personal y de confianza,** capacitado para mantenerse al día con los avances y los retos del sector, se hace más imprescindible que nunca.

— **Javier Trincado**
CEO Ebroenergía



“El camino que comenzó con una simple idea de ayudar a las personas a ahorrar en sus facturas de luz y gas, ha evolucionado hasta convertirse en un proyecto mucho más ambicioso.”

DE ZOAHORRO A EBROENERGÍA

El reto de emprender en tiempos de crisis.

“Siendo mucho más competitivo en precios que cualquier otra asesoría energética que no cuente con una comercializadora propia.”

Los inicios de Ebroenergía, sin embargo, no fueron fáciles. La creación de una nueva compañía eléctrica en medio de una crisis energética global representó un desafío monumental. **Enfrentarse a un mercado tan competitivo y a unas reglas del juego tan estrictas no fue tarea sencilla.**

La industria eléctrica está regida por normas muy exigentes: las comercializadoras requieren una inver-

En este escenario de constante cambio, surgió la necesidad de dar un paso más allá. **Fue entonces cuando decidí crear Ebroenergía, con el objetivo de ofrecer un servicio más rentable, directo y cercano a toda nuestra cartera de clientes.** Al eliminar el margen de comercialización por intermediación, es decir, al comprar y vender la energía directamente a nuestros clientes, logré **reducir al mínimo el costo de sus facturas, generando mayores ahorros** y, por lo tanto, siendo mucho más competitivo en precios que cualquier otra asesoría energética que no cuente con una comercializadora propia.

sión significativa, especialmente en términos de financiación y flujo de caja, asumiendo así un riesgo considerable. Y por si fuera poco, justo cuando lanzamos Ebroenergía, **nos tocó enfrentar una de las crisis energéticas más fuertes de la historia reciente.** En ese escenario, la mitad de las compañías eléctricas de Europa quebraron, y muchos de los competidores que habían comenzado con fuerza desaparecieron del mercado.

Sin embargo, **nuestra resiliencia y capacidad de adaptación y de reacción, nos permitieron no solo sobrevivir, sino también fortalecernos.**

Ebroenergía ha demostrado que, incluso en tiempos de incertidumbre y dificultad extrema, es posible salir adelante con perseverancia, enfoque y pasión por lo que haces.”

El éxito frente a la adversidad

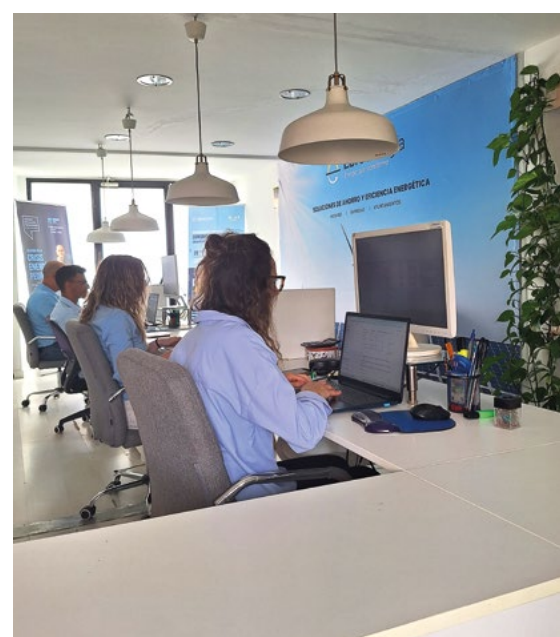
Este crecimiento en un entorno tan desafiante, refleja la fortaleza que tiene Ebroenergía. A pesar de la crisis y de la competencia feroz, hemos logrado consolidarnos como una **empresa sólida, capaz de ofrecer soluciones innovadoras y adaptadas a las necesidades de nuestros clientes.** La crisis energética puso a prueba nuestra capacidad de gestión y estrategia, pero también fue el catalizador que nos impulsó a convertirnos en una referencia en el sector energético.

Hoy, Ebroenergía no solo sigue adelante, sino que continúa evolucionando para ofrecer un servicio de calidad a todos nuestros clientes, ya sean particulares, pequeñas empresas o grandes corporaciones y con soluciones

digitales a la vanguardia. La creación de esta compañía es el resultado de una visión clara, el esfuerzo constante de todo **un equipo fiel y comprometido con la excelencia,** y la firme creencia de que el futuro de la energía debe ser sostenible, accesible y gestionado inteligentemente.

El camino que comenzó con una simple idea de ayudar a las personas a ahorrar en sus facturas de luz y gas, ha evolucionado hasta convertirse en un proyecto mucho más ambicioso: **una compañía eléctrica con proyección de futuro y con la digitalización como motor real de nuestro avance.** Y es solo el comienzo.

— **Javier Trincado**
CEO Ebroenergía



CÓMO FUNCIONA EL MERCADO ELÉCTRICO EN ESPAÑA

Explicamos el Sistema de Generación, Transporte, Distribución y Comercialización.

“Creemos en una forma distinta de iluminar hogares: cercana, honesta y responsable.”

1. Generación

Es donde todo empieza. Las centrales eléctricas (como solares, eólicas, hidráulicas, nucleares o de gas) producen la electricidad. Es como si tuvieran una gran fábrica de luz.

2. Transporte

Una vez generada, la electricidad tiene que viajar por toda España. Para eso usamos líneas eléctricas de muy alta tensión, como si fueran **autopistas de electricidad**. Este trabajo lo hace Red Eléctrica de España (REE).

3. Distribución

Cuando la electricidad llega a tu ciudad o pueblo, baja de esas autopistas y entra a las calles de tu barrio. **La red de distribución lleva la luz hasta tu casa**. Aquí trabajan empresas como i-DE (Iberdrola), e-Distribución (Endesa) o UFD Distribución Electricidad (Naturgy), entre otras.

4. Comercialización

Y aquí entramos nosotros, las comercializadoras. Nuestro trabajo es comprar esa energía para ti, ofrecértela con una atención cercana, gestionar los contratos, los consumos, las facturas, ayudarte con tus dudas... En resumen: **hacer que tengas luz y tranquilidad todos los meses**.

El mercado eléctrico español puede parecer un laberinto técnico... pero afecta directamente a lo que pagamos cada mes. En este artículo **te explicamos**, de forma clara y sin tecnicismos, cómo funciona realmente este sistema: **desde la generación de energía hasta que llega a tu casa**. Y, sobre todo, cuál es **el papel que jugamos las comercializadoras** como Ebroenergía en este proceso complejo y lleno de responsabilidades que pocos conocen.

¿Y qué hacen exactamente las comercializadoras como Ebroenergía?

Adelantamos todo el dinero por ti

Nosotros pagamos la energía cuando tú la consumes, pero la cobramos después, cuando te mandamos la factura. Siempre adelantamos el pago por ti.

- **La compramos por adelantado** en el mercado mayorista (OMIE) o a través de coberturas financieras (MEFF).
- A eso hay que sumarle las **garantías de pago, avales y otros seguros** que el sistema nos exige solo por participar.
- **Y si un cliente no paga su factura, la deuda la asumimos nosotros**, no la red de distribución ni el sistema eléctrico.

Reglas duras, márgenes justos

- Los precios de la energía cambian cada hora, y a veces **en pocos días podemos pasar de beneficios a pérdidas**.
- Aun así, tenemos que mantener la atención al cliente, contratar personal, invertir en herramientas digitales, cumplir regulaciones, y más.
- No todas las empresas tienen esta presión: las distribuidoras, por ejemplo, cobran sí o sí, aunque el cliente no pague.

Compromiso y equilibrio como norma

En Ebroenergía buscamos equilibrio: ganar lo justo, ofrecer lo correcto. Nuestra forma de trabajar es cercana, honesta y local. Apostamos por nuestros equipos, por nuestras zonas rurales, por un modelo más humano y responsable.

Así que cuando pagas tu factura a Ebroenergía, estás invirtiendo en un servicio justo y transparente. Estás ayudando a que sigamos encendiendo hogares, iluminando calles, atendiendo personas y **luchando por mantener viva una red energética más justa y sostenible**.

— Dpto. Redacción Ebroenergía





LIBERALIZACIÓN ELÉCTRICA EN ESPAÑA

Claves para entender la persistente inestabilidad en el precio de la luz.

La electricidad ha sido siempre un eje clave en el funcionamiento económico de cualquier nación, y en el caso español, su evolución ha estado repleta de transformaciones. **Desde que en 1997 se iniciara un proceso de liberalización del sector, los precios han fluctuado fuertemente debido a reformas normativas, avances tecnológicos y recientes episodios de gran inestabilidad.**

La evolución del precio de la electricidad ha estado marcada por cambios regulatorios, innovaciones tecnológicas y, más recientemente, episodios de extrema volatilidad.”

Del modelo estatal al libre mercado

Hasta bien entrado el siglo XX, el sistema eléctrico en España operaba bajo un régimen controlado por el Estado, que gestionaba directamente la producción, distribución y venta de la energía. Esta situación comenzó a cambiar con la directiva europea de 1996, que obligó a los países miembros a introducir competencia en los segmentos de generación y comercialización.

En respuesta, España promulgó la **Ley 54/1997 del Sector Eléctrico**, que instauró un mercado mayorista gestionado por OMIE (Operador del Mercado Ibérico de Energía). Desde entonces, la electricidad empezó a intercambiarse en función de la oferta y la demanda, abriéndose paso a una estructura de mercado más dinámica. En 2009, todos los consumidores, grandes o pequeños, **pudieron por fin escoger su comercializadora libremente.**

Etapas en la evolución del precio eléctrico desde 2009

Desde la total apertura del mercado en 2009, los precios de la luz han oscilado entre momentos de calma y periodos de crisis. Según los datos registrados por OMIE, se pueden distinguir cuatro fases bien diferenciadas:

- 1. 2009-2014:** Fase de **precios bajos**. Durante estos primeros años, el coste medio mensual se mantuvo entre los 35 y 50 €/MWh, una estabilidad atribuida a la caída en la demanda ocasionada por la crisis económica global.
- 2. 2015-2019:** Tendencia al alza. La recuperación económica elevó el consumo energético, lo que presionó los **precios al alza**. Además, la reforma de 2013 eliminó las primas a las renovables, reduciendo la rentabilidad de estas tecnologías que suelen ofertar a coste cero. Así, los precios superaron los 50 €/MWh, alcanzando puntualmente los 70 €/MWh.

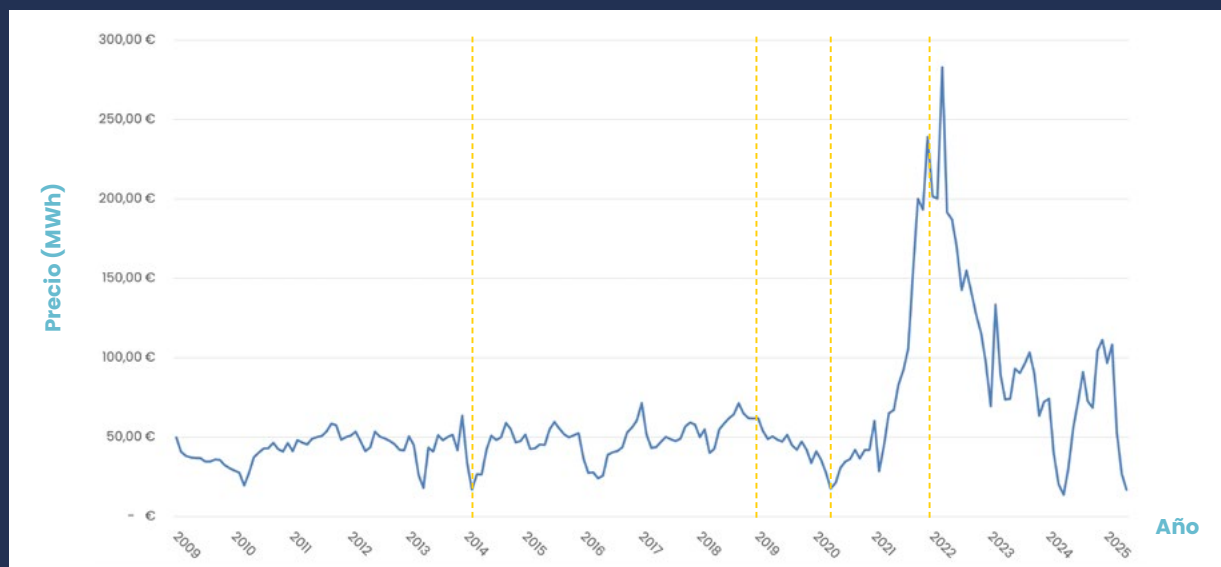
3. 2020: Desplome histórico. La pandemia del COVID-19 paralizó buena parte de la actividad económica, desplomando la demanda energética y llevando los **precios a mínimos nunca vistos**.

4. 2021 en adelante: Escenario volátil e incierto. A la reactivación económica se sumaron tensiones geopolíticas como el bloqueo del Canal de Suez y, sobre todo, la guerra en Ucrania. En **2022, el precio mensual de la electricidad superó los 200 €/MWh durante varios meses**. A esto se añadió el

coste del mecanismo del tope al gas (78 €/MWh), elevando el precio efectivo a unos 278 €/MWh, más de cinco veces el nivel de 2019.

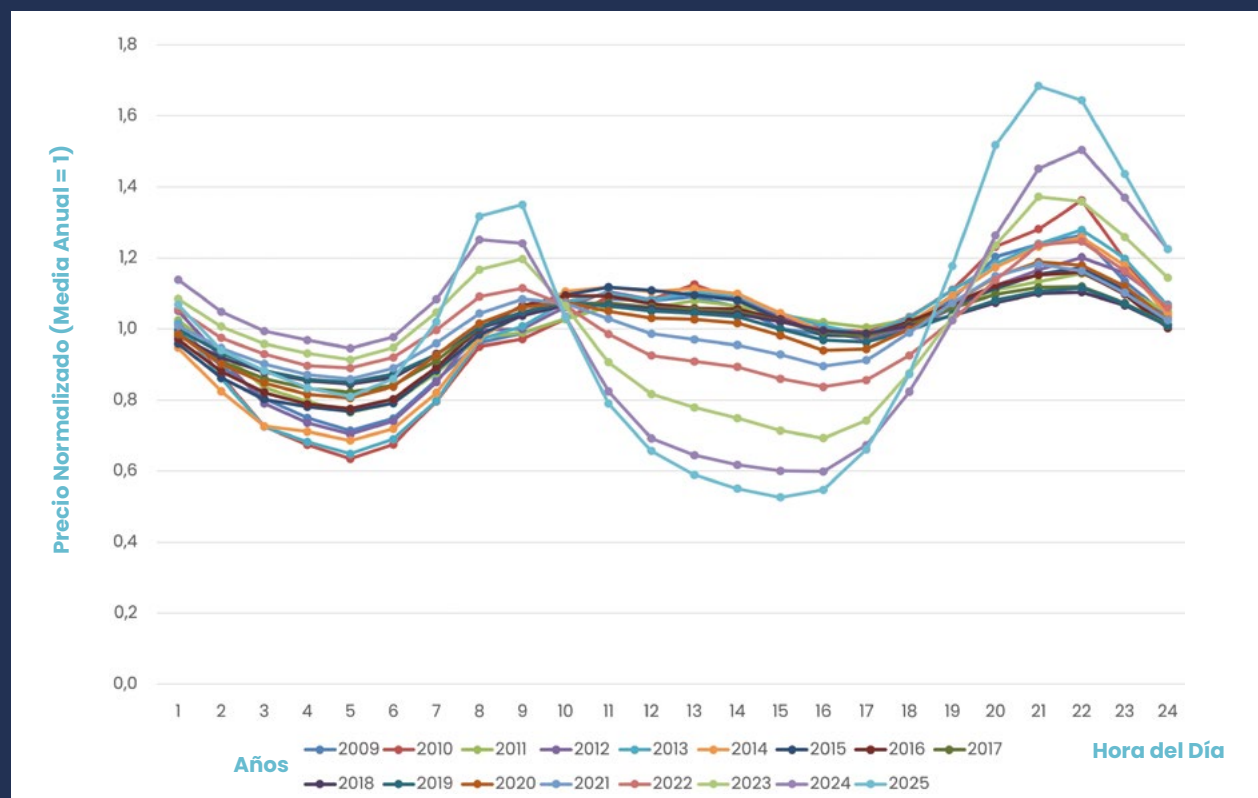
Pese a la **llegada masiva de gas natural licuado desde Qatar y EE.UU.**, que ha aliviado la situación desde 2022, los precios siguen sin recuperar los niveles previos a la pandemia.

Actualmente, los precios horarios muestran mínimos pronunciados durante las horas solares, un fenómeno que no se daba con tanta claridad en años anteriores.



La curva de precios diaria actual se caracteriza por unos valores en horas solares mucho más bajos si comparamos con años anteriores:

Promedio del precio diario normalizado



Este crecimiento explosivo de la solar ha provocado una mayor dispersión de precios, especialmente en las horas de mayor insolación. Aunque esta situación puede suponer una desventaja para los generadores renova-

bles, también beneficia a consumidores capaces de desplazar su consumo a esas franjas horarias. Además, abre la puerta a nuevas tecnologías de almacenamiento, aún poco desarrolladas en el mercado nacional.

Todo esto está generando un mercado cada vez más inestable y volátil, fruto de la combinación de varios factores: cambios estructurales, condiciones temporales y la falta de soluciones de equilibrio a gran escala.

Tecnología	2019 (MW)	2024 (MW)	Incremento (MW)	Incremento (%)
Solar Fotovoltaica	8.779	32.350	23.571	268,49%
Eólica	25.704	31.679	5.975	23,25%
Hidráulica	17.097	17.097	0	0,00%
Nuclear	7.117	7.117	0	0,00%
Ciclo Combinado	26.801	26.250	-551	-2,06%
Carbón	2.061	0	-2061	-100,00%

En resumen, la volatilidad en el mercado eléctrico ha estado marcada por varios factores clave:

- Crisis del gas en Europa:** La dependencia del gas natural para la generación eléctrica ha convertido el precio del gas en un factor determinante para la electricidad. La invasión de Ucrania por parte de Rusia en 2022 agravó la crisis energética, **elevando los precios a niveles récord.**
- Alta participación de las renovables:** Si bien las energías renovables han reducido la dependencia de combustibles fósiles, **su carácter intermitente genera episodios de precios extremadamente bajos** cuando hay abundante sol o viento, y picos altos cuando las condiciones no son favorables.
- Cambio en regulación y medidas de choque:** En respuesta a la crisis, el Gobierno español y la UE introdujeron medidas como el mecanismo ibérico del **tope al gas**, que redujo temporalmente el precio de la electricidad. Sin embargo, la incertidumbre regulatoria también ha afectado la inversión en nuevas infraestructuras.
- Mayor electrificación de la economía:** Con la transición hacia un modelo basado en electricidad (vehículos eléctricos, bombas de calor, centros de servidores, etc.), **la demanda es cada vez más sensible a las fluctuaciones del mercado**, incrementando aún más la volatilidad de los movimientos de precio.

Perspectivas a corto y largo plazo

La **solución**, ya no solo para la estabilización, sino **para una reducción importante del precio de la electricidad**, no está en seguir llenando el país de renovables sin control, sino en replantear el sistema energético desde la raíz. Un modelo basado solo en fuentes intermitentes es inestable, como demostró El Gran Apagón. **España necesita energía firme, segura y gestionable. La nuclear —especialmente los reactores modulares— es la alternativa más limpia, realista y respetuosa con el territorio.** Mientras otros países apuestan por ella, aquí enterramos nuestro propio uranio. Es momento de dejar los prejuicios y proteger de verdad el medio ambiente, **evitando que la transición energética se convierta en un crimen ecológico** con sello institucional.

— **Javier Trincado**
CEO Ebroenergía



LA EFICIENCIA ENERGÉTICA GRACIAS A LA FLEXIBILIDAD

Oportunidades para el tejido empresarial.

Aprovechar la energía sobrante en momentos de baja demanda y precio es clave para una verdadera eficiencia energética.

Tecnología y adaptación al mercado eléctrico

El mercado eléctrico español, gestionado por OMIE, varía sus precios cada hora, alcanzando momentos gratuitos de 0,00 €/MWh y otros en los que el precio supera los 110 €/MWh o más. Esta variabilidad abre la puerta a lo que podríamos llamar “**eficiencia energética basada en la flexibilidad**”.

La flexibilidad permite aprovechar precios bajos para almacenar energía en baterías. Desconectarse de la red durante picos de precios altos reduce costos sin afectar operaciones.

Flexibilidad y energías renovables

Benefician tanto a empresas como al sistema eléctrico, facilitando la integración de energías renovables. **Fuentes como la energía eólica y solar son intermitentes por naturaleza**, ya que producen energía según condiciones meteorológicas que a menudo no coinciden con la demanda máxima.

Energías intermitentes como la eólica y solar **requieren sistemas de gestión flexible para estabilizar la red**. Aquí es donde las empresas se convierten en aliadas clave para un sistema energético más verde.

Retos y oportunidades

Aunque el concepto parece sencillo, su implementación requiere **superar desafíos tecnológicos y económicos**:

- **Consumo directo:** Es imprescindible contar con baterías con suficiente capacidad para almacenar energía de

La eficiencia energética se ha convertido en uno de los pilares fundamentales para la competitividad de las empresas. Las empresas buscan reducir costos energéticos y su huella de carbono. Han invertido en mejoras tecnológicas, cambios de comportamiento y adaptaciones horarias para optimizar el consumo de energía. Pero *¿Qué pasa cuando miramos hacia el futuro? ¿Es posible ir más allá en esta carrera hacia la eficiencia?*

manera eficiente. **Se necesitan baterías de capacidad suficiente** y a un costo asumible para justificar la inversión.

- **Sistemas de gestión automatizados:** En el mercado hay equipos de conexión y desconexión que podrían utilizarse en este sistema, pero requieren automatizar la compra, el almacenamiento y el **uso de energía según los precios horarios**.
- **Financiación y viabilidad:** Este modelo representa no solo una **oportunidad para empresas y pymes**, sino también para comercializadoras con capacidad financiera suficiente para implementarlo. El modelo debe evaluarse a largo plazo.

Un nuevo paradigma en eficiencia

Este sistema, que hoy llamamos flexible, podría convertirse pronto en un estándar para la gestión energética. **Optimizar el uso de la energía sobrante en momentos de baja demanda y precio puede beneficiar a todas las partes involucradas:** empresas, comercializadoras y, sobre todo, al

medio ambiente. Es un camino que requiere una evaluación rigurosa de pros y contras, pero que promete ser factible y beneficioso.

El compromiso a largo plazo de las empresas

La transición hacia modelos de **eficiencia energética más avanzados es esencial para seguir liderando en gestión empresarial**.



— Josep Graell
Experto en el sector energético

Hemos invertido mucho en optimizar el consumo, pero ¿qué pasa cuando miramos hacia el futuro? ¿Es posible ir más allá en esta carrera hacia la eficiencia?”



Domingo Sánchez, Iñigo Nagore, Esther Capellán, Sergio Villava, Javier Trincado, Pedro Baños, Juan Carlos Castillo, David Solá, Josep Graell, John Sánchez

ANÁLISIS DE LO QUE REPRESENTARON LOS ENCUENTROS DE EBROENERGÍA

En un momento de máxima incertidumbre energética, los **Encuentros de Ebroenergía** marcaron un antes y un después. No fueron simples jornadas informativas, sino **espacios de análisis riguroso y transversal que reunieron a representantes institucionales, empresariales y ciudadanos en torno a un objetivo común: entender, anticipar y actuar con criterio**. Ebroenergía no es solo una comercializadora, sino un agente con voz propia, capaz de **liderar desde el conocimiento** y la independencia.

No fue solo un evento. Fue una respuesta firme, útil y visionaria en plena tormenta energética.”

Presencia de figuras de altísimo nivel

Contar con **Pedro Baños**, uno de los **analistas geopolíticos más influyentes del país**, no fue un gesto simbólico: fue una declaración de nivel intelectual, estratégico y de impacto. Baños no solo llena auditorios; su intervención convierte cualquier evento en una referencia nacional por su capacidad de análisis sobre poder, energía y conflictos globales.

Además, que figuras como **José Luis Arasti —Delegado del Gobierno en Navarra—** asistieran y participaran activamente, legitimó el evento institucionalmente. No estábamos hablando de un encuentro más, sino de un acto con **presencia de Estado**, con capacidad para generar **interés político y empresarial**.

José Luis Arasti |



Capacidad de convocatoria transversal

Conseguimos juntar en la sala a:

- **Administración estatal y autonómica.**
- **Consortios comarcales.**
- **Empresariado local y regional.**
- **Expertos nacionales en energía y geoestrategia.**
- **Clientes, ciudadanos y multitud de alcaldes de distintos municipios.**

Esto es lo que en comunicación política se denomina “convergencia estructural”: **distintos sectores clave, sentados a hablar con un eje en común**. En nuestro caso, Ebroenergía actúa como un puente neutral y motor de propuestas útiles en plena tormenta energética. Es decir: **proyectamos liderazgo, utilidad, visión**.



Protagonismo como empresa sin vender humo

A diferencia de otras compañías, no organizamos estos encuentros para venderte algo, sino para **aportar claridad en un momento crítico del mercado energético**. Hicimos pedagogía de valor. Y eso nos diferencia de los demás.

Construcción de reputación con hechos

Estos dos eventos fueron la prueba de que: No somos una empresa cualquiera, no estamos improvisando y no vendemos titulares. Los creamos.

Lo que muchas marcas pretenden proyectar con campañas de marketing, nosotros lo estamos generando en el terreno: acciones reales, en momentos clave, con protagonistas de verdad.

Proyección futura y simbología

La huella que dejan este tipo de eventos es duradera. Porque los asistentes no solo escucharon: vivieron algo que recordar. Ese recuerdo vincula a Ebroenergía con:



Solvencia.



Compromiso.



Prestigio.



Independencia.



Capacidad de anticipación.

Y todo esto se suma a la narrativa que llevamos años construyendo: claridad frente al caos del sector, rechazo a los abusos, defensa del consumidor con criterio técnico y visión a futuros.

Y sí, esto había que contarlo bien

No como una crónica de evento. Había que contarlo con narrativa, con tono de hito, con implicaciones reales. No fue simplemente que “hicimos dos eventos”.

Protagonizamos una respuesta seria, sólida y visionaria frente a la mayor crisis energética enfrentada en nuestra historia reciente.”

— Dpto. Redacción Ebroenergía

Escaneando este código QR podrás acceder a los encuentros.



Lo que viene: El Tercer Encuentro Ebroenergía

Tras el éxito de los dos primeros encuentros, preparamos ya el tercero.

Y lo haremos a lo grande: contaremos con *Alfredo García (@OperadorNuclear)* como invitado principal, una de las voces más sólidas, técnicas y respetadas en el debate energético nacional. Defensor claro de la energía nuclear como parte imprescindible del mix energético del futuro. Y alguien con mucho que aportar en un momento clave para España.

Otro paso firme para seguir marcando el rumbo desde Ebroenergía.

EBROENERGÍA PROTEGIÓ A SUS CLIENTES DE LOS **PRECIOS RÉCORD DE LUZ** DURANTE LA CRISIS ENERGÉTICA

“Gracias a un aprovisionamiento estratégico, en Ebroenergía logramos mantener las tarifas de nuestros clientes estables mientras el mercado alcanzaba máximos históricos.”



Desde mediados de 2021, los precios de la energía comenzaron a dispararse, alcanzando máximos históricos de hasta 0,44 €/kWh. En Ebroenergía actuamos con rapidez para proteger a nuestros clientes, realizando un aprovisionamiento estratégico que permitió mantener sus tarifas estables durante el momento más crítico.

Este beneficio, sin embargo, no fue igual para todos. Aquellos clientes que confiaron en Ebroenergía desde el primer momento y aceptaron la propuesta de aprovisionamiento rápidamente, lograron evitar la escalada de precios y disfrutar de ahorros significativos. Por otro lado, algunos se mantuvieron escépticos —creyeron que los precios no iban a subir más o que no hacía falta actuar con tanta inmediatez— y, debido al tiempo limitado de reacción en un mercado tan

volátil, no pudieron beneficiarse de esta solución, quedando expuestos al impacto real que llegó poco después.

Esta experiencia subraya la importancia de confiar en Ebroenergía cuando decimos: **“Ahora es el momento de actuar”**. Nuestro compromiso es proteger a nuestros clientes y ofrecerles soluciones estratégicas en el momento clave, cuando cada decisión puede marcar la diferencia.

— Dpto. Redacción Ebroenergía

Nunca nadie había venido aquí con unas propuestas y soluciones tan buenas como las vuestras y menos en plena crisis energética.”

— Juan Carlos Castillo en el 2º Encuentro de Ebroenergía (2023)

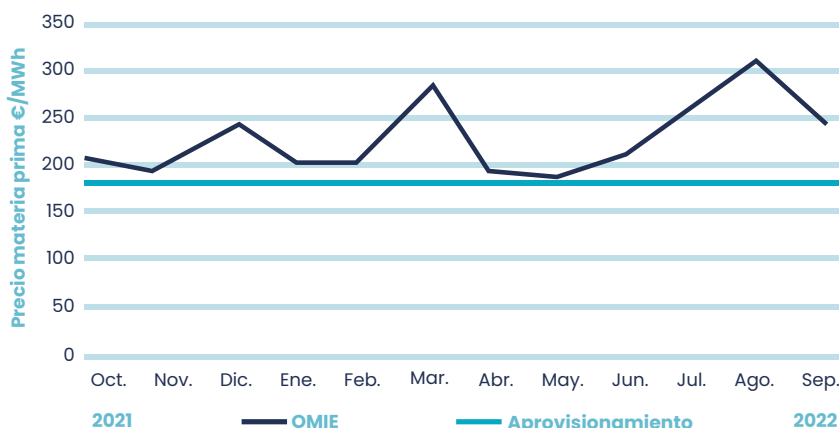


Con una sólida trayectoria institucional: Alc. de Peralta desde 2015 y Pde. de la Federación Navarra de Municipios y Concejales (FNMC) entre 2019 y 2023.

Por cada GWh consumido —equivalente al consumo anual de un Ayuntamiento de aproximadamente 8.000 habitantes—, Ebroenergía logró un ahorro de 175.000 € en costes de electricidad en el ejercicio anual durante la crisis.

Comparativa Aprovisionamiento vs Mercado

La diferencia entre las dos líneas es el ahorro generado a nuestros clientes gracias a nuestra solución de aprovisionamiento durante el peor periodo de la crisis energética.



¡LOS PRECIOS DE LA LUZ BAJAN!

Estrategia energética inteligente:

Confiar en la tendencia bajista, protegerse con techo.

En los últimos meses, el panorama energético ha dado un giro significativo. **Los precios de los futuros del gas han bajado con fuerza, la energía nuclear ha ganado un protagonismo renovado** —tras años de estancamiento—, y el cambio de paradigma geopolítico en Occidente está dando un giro claro: **el Pacto Verde ha perdido impulso**, y la estabilidad vuelve a tomar la delantera frente a la ideología. Todo esto, en conjunto, apunta a un escenario de reducción sostenida de los costes energéticos.

“No fijas lo que el mercado ya está bajando.”

Desde Ebroenergía, nuestra visión es clara: ahora más que nunca, **cambiar a un contrato a precio fijo es un error estratégico**. Fijar precios cuando los futuros apuntan claramente a la baja es como firmar voluntariamente una hipoteca cara justo antes de que bajen los tipos de interés. Por el contrario, **lo inteligente en este momento es dejarse llevar por la tendencia descendente del mercado** y aprovechar sus beneficios mes a mes.

Riesgos latentes y capacidad de reacción

Esto no significa que ignoremos los riesgos. Sabemos que los mercados energéticos pueden reaccionar violentamente ante eventos inesperados: un conflicto armado, una disrupción logística grave, un desastre climático. Y, si eso llegara a suceder, en Ebroenergía volveremos a hacer

lo que ya hicimos en plena crisis energética: **actuar con rapidez y responsabilidad para proteger a nuestros clientes**. Estaremos aquí para aprovisionar si hiciera falta, asegurar presupuestos y evitar sustos. Pero solo si llega ese momento.

Tarifa Index Techo: libertad con seguridad

Mientras tanto, lo que verdaderamente necesitan nuestros clientes es flexibilidad, ahorro y sentido común. Por eso apostamos por una **solución que combina libertad con seguridad: la Tarifa Index Techo**. Con esta fórmula, nuestros clientes se benefician de todas las bajadas del mercado sin quedar indefensos ante posibles picos de precio. Pagas lo mínimo posible... con la **tranquilidad de saber que nunca pagarás más allá de un límite razonable**.

Un modelo con base en el análisis y la experiencia

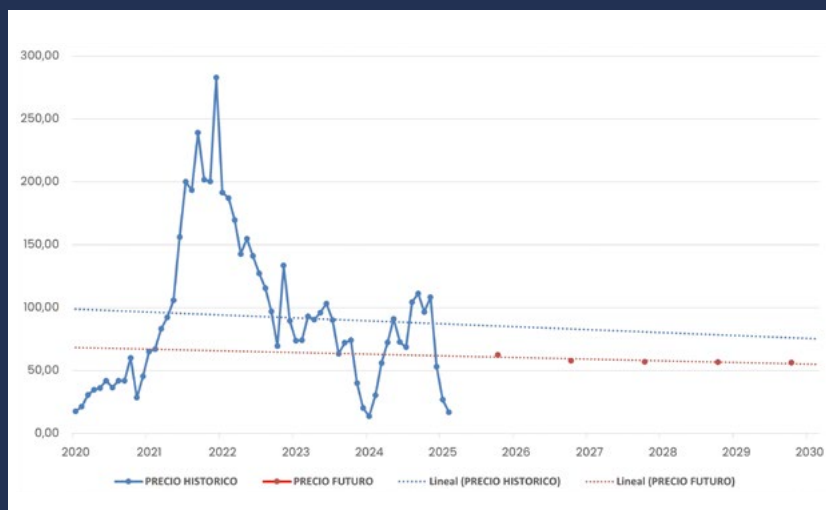
Este enfoque no es casual. **Es la estrategia que hemos decidido adoptar para toda nuestra cartera**. Es el modelo que vamos a defender con fuerza también ante los nuevos clientes. No porque suene bien en un argumentario comercial, sino porque responde a un análisis riguroso de los fundamentos del mercado, la coyuntura geopolítica y nuestra experiencia previa como comercializadora que siempre ha estado —y estará— del lado de sus clientes.

Conclusión: adaptarse al momento, no forzar decisiones

En Ebroenergía no vamos a forzar la firma de contratos a precios fijos cuando no hacen falta. Vamos a guiar a nuestros clientes hacia una estructura de precios inteligente, coherente y adaptada a la realidad de los precios a futuros de la energía.

“Fijar ahora es un error: el mercado baja y la Tarifa Index Techo de Ebroenergía es la Jugada Maestra.”

— **Javier Trincado**
CEO Ebroenergía



**Precios históricos
Proyecciones a futuro**

Contrata Ya Nuestra **TARIFA INDEX TECHO** de **Ebroenergía**



 **600 60 60 22**



Ebroenergía
Energía que transforma

Imagen generada con IA a partir de integrantes del equipo de Ebroenergía.

EL GRAN ERROR DEL PRECIO FIJO

Cuando firmar por miedo sale caro.

Durante el invierno, muchos consumidores —familias, empresas e incluso administraciones públicas— **decidieron firmar contratos a precio fijo** en sus suministros energéticos. Lo hicieron **empujados por el miedo**, la incertidumbre y, en muchos casos, por recomendaciones interesadas. Hoy, apenas unos meses después, los hechos hablan por sí solos: **los precios de la electricidad esta primavera han estado por los suelos, y la tendencia de los mercados futuros apunta a una clara y prolongada bajada.**

Firmar a precio fijo en pleno invierno ha sido, en la mayoría de los casos, un error estratégico.”

Una estrategia vieja del oligopolio

En Zoahorro y Ebroenergía, llevamos tiempo alertando de una práctica bien conocida —aunque poco denunciada— que repiten las grandes compañías del sector: **provocar picos puntuales de precio con el objetivo de inducir psicosis en el consumidor.** Es una maniobra estudiada: se elevan los precios durante uno o dos meses, se genera alarma mediática y comercial, y entonces se empuja al cliente a “protegerse” con un contrato a precio fijo relativamente alto. La narrativa es eficaz... **pero el resultado es un coste innecesario que se arrastra durante meses o años.**

Lo más grave es que, en muchos casos, estos contratos fijos se firman sin un aprovisionamiento real de energía. No se asegura la energía en los mercados de futuros; simplemente, se cobra un precio fijo al cliente mientras la comercializadora compra en el mercado diario (pool), a precios que luego suelen desplomarse. *¿Consecuencia?*

“Un margen de beneficio brutal para la comercializadora... y una factura inflada para el cliente.”

La realidad del mercado actual

En lo que va de primavera, los precios de la electricidad han registrado mínimos históricos en muchas jornadas. El exceso de generación renovable, la mejora de las reservas de gas, y un contexto geopolítico más estable están empujando los precios hacia abajo. Además, los mercados a futuros no dejan lugar a dudas: la tendencia sigue siendo bajista.

Por eso, lo decimos alto y claro: **firmar a fijo en un entorno de precios descendentes es como hipotecarse con un tipo alto justo antes de que bajen los tipos de interés.** No tiene sentido económico. Es una decisión basada en el miedo, no en el análisis.

Nuestra propuesta:

Flexibilidad con protección

En Ebroenergía, apostamos por un enfoque diferente. No vendemos miedo. No empujamos a nuestros clientes a decisiones que les perjudiquen a medio plazo. **Nuestra Tarifa Index Techo permite aprovechar todas las bajadas del mercado** con la tranquilidad de tener un límite de precio razonable si las cosas se disparan. Es una estrategia pensada para proteger, no para especular.

El futuro no se ata: se gestiona

El error ya está cometido para quienes firmaron este invierno, pero el aprendizaje es claro: la energía no se gestiona con impulsos, sino con visión. El mercado necesita transparencia, asesoramiento honesto y estrategias adaptadas al ciclo real de precios. En Ebroenergía, eso es lo que ofrecemos cada día.

— Dpto. Redacción Ebroenergía



LOS PIRATAS DE LA ENERGÍA

Así operan los corsarios del sector eléctrico.

“Estamos para defender a nuestros clientes de un sector lleno de mala praxis.”

En Ebroenergía no solo hemos escuchado historias. Las vivimos cada semana. **Nuestros propios clientes son objetivo constante de campañas agresivas, ofertas falsas y engaños telefónicos.** Aquí te contamos los casos reales más comunes que nos encontramos cada día.

1. El estudio trampa con el mes más caro

Te piden una factura de un mes con precio variable disparado y la comparan con su tarifa fija. Luego te extrapolan el supuesto ahorro a todo el año. Pero en 8 de los siguientes meses hubieras pagado mucho menos en una tarifa indexada.

2. Te bajo la energía, pero te clavo la potencia

El estudio te pinta el coste B (energía) baratísimo. Pero el coste A (potencia) te lo suben una barbaridad. Resultado: la factura total es más cara que antes. Y tú te creías que estabas ahorrando.

En el sector energético, muchos comerciales no venden luz: venden humo. Años de abusos nos han enseñado a reconocer ciertos patrones: promesas falsas, estudios amañados, suplantaciones y contratos imposibles. Y lo peor, a menudo es legal...

3. El espejismo del margen mínimo o cero

Te muestran una factura de otro cliente con margen 0 en variable y te dicen que en tu compañía actual te cobran más. Pero ese cliente fue una excepción, solo captado así el primer año. A ti te hacen firmar con el mismo margen que ya tenías... o peor. Siempre pedimos ver el nuevo contrato firmado: en el 90% de los casos, acabas pagando más.

4. Comparar curvas de carga distintas

Comparan tarifas entre negocios con horarios distintos. Oficina vs bar. Panadería vs alumbrado público. Aunque tengan la misma tarifa indexada, el precio depende de la hora. Y esa comparación es una estafa técnica.

5. El timo por teléfono

Te llaman diciendo que son tu comercializadora. Te la lían, te hacen dudar, sacan tus datos. Y sin darte

cuenta, has autorizado un cambio de contrato. Sin papeles, sin mails. Solo una llamada que acaba con una factura que no reconoces y no esperabas.

6. Oferta fake con permanencia

El comercial te presenta precios buenísimos y te hace firmar. **Pero lo que luego llega es otra cosa** muy diferente: condiciones carísimas, permanencia, y ninguna forma de reclamar. Y el comercial... desaparece.

7. Suplantación de identidad: del estudio a la estafa

Este ya no es solo un engaño: **es un delito.** Firmas un contrato aceptable, pero luego te cambian las condiciones. ¿Cómo? **Imitando tu firma.** El comercial de turno falsifica el nuevo contrato con tarifas peores. Eso es suplantación de identidad y falsedad documental. Está **penado con hasta 2 años de cárcel.**

Nuestro compromiso: seguimiento postfuga, soporte y defensa total

En Ebroenergía no nos limitamos a decir “te lo dijimos”. Lo demostramos. Y si hace falta, **lo peleamos contigo.** Cuando un cliente se va engañado por una oferta falsa, hacemos un seguimiento técnico de su nueva situación, analizamos su contrato y contrastamos los consumos reales. Pero **vamos más allá:**

- Le damos **soporte ante reclamaciones.**
- Lo acompañamos si tiene que **denunciar por estafa o suplantación.**
- Le ayudamos a documentar cada abuso y **redactar reclamaciones oficiales,** si ha sido víctima de una práctica ilegal.

Porque no estamos solo para vender energía. **Estamos para defender a nuestros clientes de un sector lleno de mala praxis.** Y cuando vuelven, lo hacen depositando su confianza en nosotros para siempre.

“Denunciar estas prácticas no es solo un deber de todos, es la única forma de dignificar este sector.”

— Dpto. Redacción Ebroenergía



EL LADO INJUSTO PARA LAS COMERCIALIZADORAS JUSTAS

En Ebroenergía nos dedicamos a lo que mejor sabemos hacer: **ayudar a nuestros clientes a ahorrar en su factura de luz y gas.** Y ¿cómo lo hacemos? De forma simple: siempre mejorando el margen de comercialización de un cliente actual. Pero en este mercado tan volátil, ser justos no siempre significa parecerlo. De hecho, nos hemos encontrado con situaciones donde, tras ofrecer un ahorro muy real y cuantificable, el cliente acaba creyendo —erróneamente— que paga más.

“Siempre mejorando el margen de comercialización de un cliente actual.”

Este artículo recoge uno de esos casos. Uno que ilustra bien cómo, en el sector eléctrico, hacer lo correcto puede volverse en tu contra.

Un ahorro real... que no se percibió

Nos encontramos con un cliente con un consumo importante: **500.000 kWh anuales** (medio GWh). Una empresa de cierto tamaño que, sin saberlo, venía **pagando** un margen de comercialización (**FEE**) de **45 €/MWh**, una auténtica barbaridad para ese volumen de consumo.

Desde Ebroenergía le hicimos un estudio y le **propusimos** algo radicalmente mejor: **bajarle el FEE de 45 €/MWh a tan solo 11 €/MWh**. No fue un pequeño ajuste. Fue una bajada de nada menos que un **75,56%** en el margen. Es decir, un ahorro anual real de: **22.500 € (antes) – 5.500 € (después) = 17.000 € (Sin IVA)**. Y todo eso únicamente en el término de energía. Sin contar otras ventajas añadidas que también le ofrecimos.

Pero llegó noviembre... y el mercado subió

Sin embargo, después de firmar el contrato, sucedió lo que nadie puede controlar: **el mercado eléctrico (OMIE) se disparó en noviembre y diciembre de 2024**, con precios muy por encima del promedio anual. **Resultado: la primera factura que recibió con nosotros fue más alta que las anteriores.**

¿La causa? Muy sencilla: el precio de la energía en el pool subió. Pero, paradójicamente, **nuestro margen era mucho menor que el anterior.** Y sin embargo, **el cliente —al ver una factura más elevada— creyó que le estábamos haciendo pagar más caro.** A pesar de que habíamos bajado su coste comercial en más de un 75%.

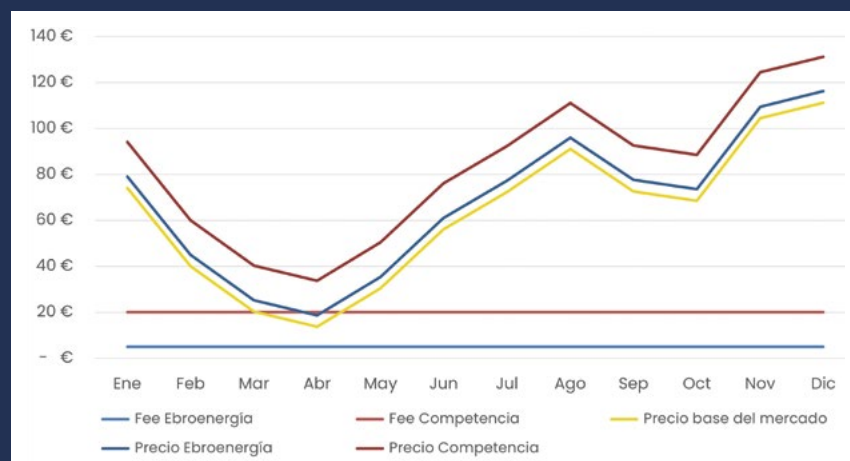
Finalmente, el cliente se marchó. No porque le saliera más caro en términos reales, sino porque el contexto del mercado le hizo percibirlo así.

Una distorsión estructural del mercado

Este caso no es anecdótico. **Es una muestra de lo que ocurre cuando el sistema es tan volátil e impredecible que hasta los esfuerzos honestos se malinterpretan.** En un entorno **VUCA** (incierto, volátil, complejo y ambiguo), el consumidor se guía por impulsos, por comparaciones mensuales aisladas y por intuiciones erróneas... y no por datos objetivos.

De hecho, algo muy parecido nos ocurrió con todos los clientes que firmaron contrato con Ebroenergía en julio de 2024. ¿La razón? Agosto de 2024 fue el mes de agosto más caro de toda la historia del mercado eléctrico en España, y a su vez un 25% más elevado que el mes anterior. Así pues, a pesar de haber contratado con nosotros con condiciones muy ventajosas en cuanto a márgenes, la factura de ese primer mes fue de las más elevada del año. El resultado: otra **oleada de percepciones erróneas y desconcierto.**

Precio de energía 2024



Una vez más, **el problema no fue el precio de nuestra comercializadora, sino el precio del mercado.** Pero esa distinción, en medio de tanta incertidumbre, no siempre es evidente para el cliente.

— Dpto. Redacción Ebroenergía

Comparativa Fee de Ebroenergía, Fee Competencia, márgenes y precio de mercado.

¿PAGAS UNA TARIFA INDEXADA?

Esto te interesa: aprende a leer el precio real de la luz.

“El margen no cambia, está firmado y cerrado. Lo que varía cada mes es el precio de la luz.”

Un ejemplo real que te protege a ti y a nosotros

Imagina que **otra compañía viene a ofrecerte una mejora en tu tarifa indexada actual**. Te dicen que te bajan el margen comercial, lo dejan por escrito y tú aceptas. Pero al mes siguiente, el OMIE (Operador del Mercado Ibérico de Energía), encargado de gestionar el mercado eléctrico diario e intradiario, **dispara el precio de la energía:**

- **Tú consumes lo mismo.**
- **El margen es menor.**
- **Pero tu factura sube.**

¿Significa que la nueva compañía te ha engañado? **NO.**

Significa que el precio base del mercado subió, y eso afecta a todas las compañías por igual.

Este artículo y esta tabla te permiten comprobarlo. Si el precio medio del mes de octubre fue 68,54 €/MWh y tú pagaste más en noviembre (104,43 €/MWh), es porque la materia prima subió, no porque te subieran el margen.

Comprueba tú mismo

En la página siguiente te mostramos una herramienta para que puedas verificar si lo que has pagado tiene sentido, una tabla con los precios medios mensuales desde 2018 hasta abril de 2025 y un gráfico con los precios medios anuales para ver la evolución general.

¿Dónde se decide ese precio?

En el mercado mayorista eléctrico: OMIE. Cada día se fija el precio de la

Cada mes pagas una cantidad distinta en tu factura. Un mes sube, otro baja. ¿Y eso por qué? Muchos piensan que es por la compañía gana más cuando el precio sube. Pero no es así. La clave está en el precio de la energía en el mercado (OMIE). **En una tarifa indexada, la empresa no cambia su margen cada mes. El margen es el mismo, está firmado y pactado. Lo que cambia mes a mes es el precio de la materia prima: la electricidad.**

luz hora a hora, y a final de mes podemos saber cuál fue el precio medio. Ese es el precio base sobre el que se aplica el margen y otros costes (peajes, potencia, ajustes...).

TIP DEL EXPERTO: ¿quién te ofrecía mejor precio real?

¿Quieres saber si estabas mejor antes o ahora con tu nueva comercializadora?

Puedes comprobarlo tú mismo. Esta tabla está pensada para que cualquier persona curiosa pueda usarla y comparar. Eso sí, hay que tener en cuenta algunos detalles técnicos que marcan la diferencia.

Un asesor energético profesional debería manejar esta tabla con soltura. Si no conoce bien estos conceptos, probablemente no sea el profesional adecuado. **Con nuestra tabla de precios medios históricos puedes comprobar si te han mejorado o no las condiciones, siempre que tengas en cuenta estos cuatro puntos clave:**

1. Comparar solo entre meses recientes. Lo recomendable es hacerlo dentro de los dos últimos años. El mercado ha cambiado mucho: nuevas normativas, peajes y ajustes que hacen que comparar con años como 2020 o 2021 no sea representativo.

2. Asegurarse de que la curva de carga sea semejante. No solo importa que el consumo total sea parecido. Es clave que el reparto por horas (punta, llano y valle) también sea similar, porque en una tarifa indexada el precio depende de cuándo consumes.

3. Verificar que el término de potencia sea oficial. Algunas compañías inflan este coste para aparentar un precio de energía más bajo, pero eso impide una comparación justa. El término de potencia debe calcularse siempre según el precio oficial del BOE.

4. Comparar siempre dentro de la misma temporada tarifaria. No puedes comparar meses de diferentes temporadas, porque los periodos horarios (P1, P2, P3, P4, P5, P6) cambian según la época del año. Las diferencias de precio entre periodos pueden ser muy grandes y afectar la comparación.

Si estos puntos se tienen en cuenta, **esta tabla es una herramienta muy útil** para entender tus precios.

Conclusión

El margen es estable. El mercado no.

Una tarifa indexada no es un precio fijo, es un precio variable con un margen de comercialización fijo.

Con esta herramienta puedes entender mejor lo que estás pagando. **Y si te cambias a Ebroenergía, sabrás que nuestro margen es transparente, y el resto depende del mercado.**

Compara. Comprueba. Decide.

“En Ebroenergía siempre mejoramos tu margen de comercialización Garantizado y demostrado.”

— Dpto. Redacción Ebroenergía

Precios medios de energía.

Mes \ Año	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Enero	49,98 €	61,99 €	41,10 €	60,17 €	201,72 €	69,55 €	74,10 €	96,69 €
Febrero	54,88 €	54,01 €	35,87 €	28,49 €	200,22 €	133,47 €	40,00 €	108,31 €
Marzo	40,06 €	48,75 €	27,70 €	45,39 €	283,01 €	89,46 €	20,28 €	53,02 €
Abril	42,67 €	50,41 €	17,65 €	65,02 €	191,52 €	73,73 €	13,67 €	26,81 €
Mayo	54,92 €	48,39 €	21,25 €	67,12 €	187,13 €	74,21 €	30,40 €	16,93 €
Junio	58,46 €	47,19 €	30,62 €	* 83,30 €	169,63 €	93,02 €	56,08 €	73,39 €
Julio	61,88 €	51,46 €	34,64 €	92,42 €	142,66 €	90,47 €	72,31 €	70,01 €
Agosto	64,33 €	44,96 €	36,20 €	105,94 €	154,89 €	96,05 €	91,05 €	69,22 €
Septiembre	71,27 €	42,11 €	41,96 €	156,14 €	141,07 €	103,34 €	72,62 €	-
Octubre	65,09 €	47,16 €	36,58 €	200,01 €	127,20 €	90,15 €	68,54 €	-
Noviembre	61,97 €	42,19 €	41,94 €	193,43 €	115,56 €	63,45 €	104,43 €	-
Diciembre	61,81 €	33,80 €	41,97 €	239,16 €	96,95 €	72,17 €	111,24 €	-
Promedio	57,28 €	47,68 €	33,96 €	111,92 €	167,51 €	87,09 €	63,03 €	64,29 €

* Junio 2021: aplicación del nuevo sistema tarifario. Las tarifas domésticas se unifican como 2.0TD (3 periodos) y las empresariales 3.0TD (6 periodos).

Precio

Precios horarios
medios históricos

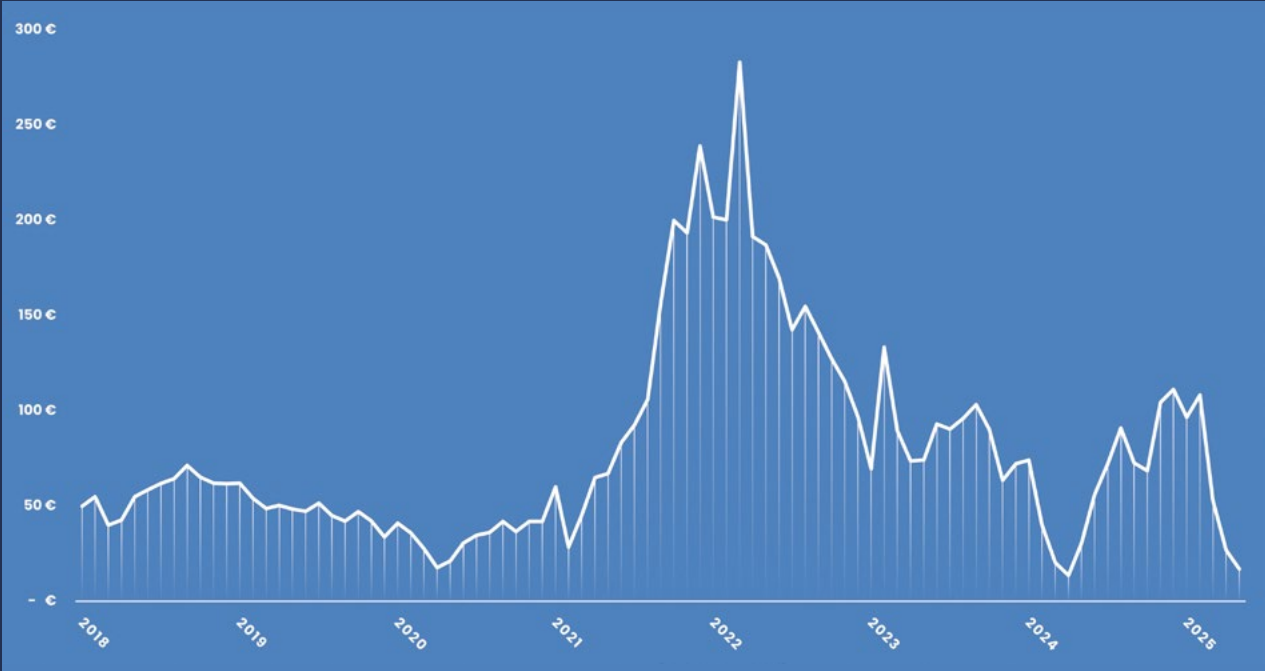


Gráfico y tabla elaborados por Ebroenergía (Departamento de Ingeniería) con datos de OMIE (2025).

Año

¿QUÉ ES LA CURVA DE CARGA?

Ahorra con inteligencia: interpreta tu curva de carga.

No se trata solo de cuánta luz consumes, sino de cuándo lo haces.

Tu curva de carga puede marcar la diferencia entre ahorrar o malgastar.”

No todo el mundo paga lo mismo por la luz, aunque consuma exactamente los mismos kWh. Puede que tú y tu vecino gastéis la misma cantidad de energía, pero que vuestras facturas sean muy distintas. ¿Por qué? La clave está en algo que la mayoría de la gente desconoce: la curva de carga, también llamada perfil de consumo.

¿Qué es la curva de carga?

Es la forma en que se reparte tu consumo de electricidad a lo largo del día. En otras palabras: cuándo consumes. Y en una tarifa indexada, eso importa mucho, porque **cada hora del día tiene un precio diferente** en el mercado eléctrico (OMIE).

- Si consumes mucho en horas baratas (por ejemplo, al mediodía con sol), pagarás menos.
- Si tu consumo ocurre en horas punta o nocturnas, el coste puede subir.

Panadería vs Oficina

Imagina una panadería que hornea de madrugada y una oficina que solo trabaja de 9 a 15 h. Ambas consumen 2.000 kWh al mes. Pero sus curvas de carga son distintas, y eso cambia totalmente el precio final:

- La panadería, con consumo nocturno, puede estar pagando precios más altos.
- La oficina, al consumir en horas solares (que hoy en día pueden situarse en 0 €/MWh o incluso en valores negativos, como los -15 €/MWh que ya se han alcanzado), podría pagar mucho menos por los mismos kilovatios hora.

Comparar sin curva es comparar mal

Muchos “estudios” que te ofrecen otras comercializadoras para captar clientes no tienen en cuenta tu curva de carga. Te comparan con otro negocio, con otro perfil horario... y eso no tiene ningún valor técnico real. Te pueden hacer creer que pagarás menos, pero no es cierto si tu consumo es en las horas más caras.

Conclusión

No te fijas solo en cuántos kWh consumes. Debes fijarte bien cuándo los consumes. Tu curva de carga puede ayudarte a ahorrar... o hacer que tires dinero sin saberlo. Y en Ebroenergía, te ayudamos a conocerla y sacarle partido de verdad.

— Dpto. Redacción Ebroenergía



LA EFICIENCIA ENERGÉTICA GRACIAS A LA TARIFA INDEXADA

La libertad de pagar menos cuando quieres.

Firmar un precio fijo puede parecer cómodo. Pero cuando los precios bajan, te quedas fuera del ahorro. En cambio, **una tarifa indexada se adapta a cada hora del día**. Si sabes aprovecharla, puedes pagar lo mínimo posible. Y a veces, incluso... ¡Te pagan por consumir!

Cada día, una oportunidad distinta

El mercado eléctrico cambia cada día y cada hora. Hay momentos donde la energía cuesta 120 €/MWh... o incluso -15 €/MWh, como ocurrió el 16 de abril de 2023 a las 16:00, cuando el mercado mayorista (OMIE) cerró con ese valor negativo. En ese tipo de horas, consumir electricidad no solo no te cuesta dinero, sino que te genera un saldo a favor en tu factura.

Por ejemplo, el 11 de junio de 2025, el precio de la electricidad varió significativamente a lo largo del día:

- **Hora más barata:**
de 15:00 a 16:00, 48,8 €/MWh.
- **Hora más cara:**
de 21:00 a 22:00, 240 €/MWh.

Esto significa que, **en un mismo día, el precio puede multiplicarse por cinco**. Con una tarifa indexada, puedes beneficiarte de estas bajadas en tiempo real.

Consumo inteligente: adaptar tus horarios

¿Y si pusieras la lavadora a las 13:00 en lugar de a las 21:00? ¿Y si programaras el lavavajillas para funcionar en las horas más económicas?

Cambiar algunos hábitos puede ahorrarte mucho dinero, sobre todo en hogares donde se usan electrodomésticos potentes: horno, aire acondicionado, termo eléctrico, lavavajillas...

Y las empresas también pueden adaptarse. Por ejemplo, una industria que funciona en turnos puede organizar parte de su producción en horas valle. O una cooperativa agrícola puede programar el riego en los tramos más baratos del día. Hay mucho margen para optimizar... si sabes cuándo. Y para ayudarte, en Ebroenergía hemos desarrollado una APP exclusiva.

Si eres cliente, puedes consultar cada tarde los precios horarios del día siguiente y recibir alertas claras:

- “¡Mañana a mediodía la energía te sale gratis! Aprovecha.”
- “Evita estas horas: el precio se dispara.”

Así puedes decidir cuándo encender y cuándo esperar, sin complicarte la vida ni dejar el ahorro al azar.

Conclusión

Con tarifa indexada, tú mandas. Aprovechas lo mejor del mercado cada día.

Te adaptas, decides, ahorras.”

Y con Ebroenergía, te damos las herramientas para hacerlo con cabeza.

Esto sí que es eficiencia energética.

Una verdad que también hay que contar, es que **en Ebroenergía defendemos la tarifa indexada como el modelo más eficiente** para la mayoría de consumidores.

“Con una tarifa indexada, tú eliges cuándo ahorrar. Cada hora cuenta, cada decisión también. Esto sí que es eficiencia energética.”

Pero también decimos las cosas como son:

Cuando la curva de carga de un cliente está claramente concentrada en las horas más caras del mercado, y no existe margen real para adaptar sus horarios, un contrato a precio fijo puede resultar más ventajoso.

Por eso, en lugar de aplicar la misma solución a todos, **analizamos cada curva de carga con detalle y proponemos la opción más ajustada al perfil real de consumo**.

“En Ebroenergía solo consideramos razonable cerrar un precio fijo cuando se anticipa una crisis energética inesperada y de gran impacto. Fuera de ese contexto, defendemos el modelo indexado como la opción más eficiente y transparente.”

— Dpto. Redacción Ebroenergía

CUANDO CAMBIAMOS A TODOS NUESTROS CLIENTES A LA TUR

La historia detrás de **Ebroenergía Gas** gracias a **Zoahorro**.

Hubo un momento en que ser comercializadora de gas en el mercado libre dejó de tener sentido. No porque faltaran ganas, ni propuestas competitivas, ni profesionalidad. Sino porque durante años, el Gobierno mantuvo la Tarifa de Último Recurso (TUR) artificialmente baja, muy por debajo de cualquier oferta viable. Una medida excepcional para proteger al consumidor... pero que dejó fuera de juego a todo el mercado libre de forma desleal.

“Cuando vender gas no era rentable, decidimos proteger a nuestros clientes. Hoy, con el mercado estabilizado, nace Ebroenergía Gas.”

El día que competir dejó de ser justo

Desde nuestra asesoría energética, Zoahorro, supimos que había que tomar una decisión: o mirar para otro lado y seguir vendiendo lo invendible, o dar un paso al frente y proteger a nuestros clientes. Elegimos lo segundo. Y lo hicimos a conciencia.

“No fue fácil. Fue justo.”

Un trabajo que nadie ve, pero que define quién eres

Cambiar a todos nuestros clientes a la TUR no era cuestión de pulsar un botón. Fue una carrera de fondo: formularios interminables, plataformas ineficientes, distribuidoras colapsadas, incidencias sin respuesta. Pero no paramos. Ni con uno solo.

Durante estos años, cuando surgieron errores de facturación o incidencias de cualquier índole —que las hubo—, ahí estuvimos. Resolviendo, acompañando y dando la cara.

Y todo ello sin ingresos mensuales, sin márgenes por consumo, sin comisiones por servicio. Solo una pequeña compensación inicial por el trámite... y mucho compromiso. En ese momento no vendíamos gas. Pero construíamos algo más valioso: confianza.

Vender también es esto

Porque vender no es solo cerrar contratos. Vender también es cuidar, explicar, asumir errores que no son tuyos, hacer lo correcto incluso cuando no se ve. Vender es construir relaciones que sobreviven a las crisis. Y cuando haces eso durante años, te ganas el derecho a volver.

“Eso también es vender. Porque te hace distinto, incluso cuando no se ve.”

Hoy el mercado cambia. Y nosotros también

Después de una etapa dura, el mercado gasista vuelve a estabilizarse. Las tarifas libres se han corregido, y por primera vez en años, vuelven a ser competitivas. Por eso, ahora sí, nace Ebroenergía Gas.

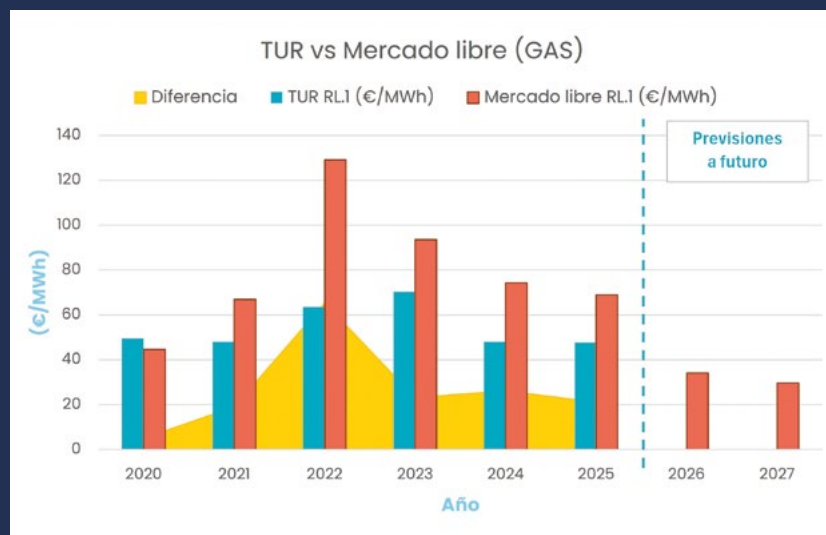
Pero no como un negocio nuevo. Nace como una continuación natural de todo lo que hemos hecho bien. No es el inicio de una historia, sino una segunda etapa merecida. Una forma de cerrar el círculo.

Si antes te protegimos, ahora queremos estar contigo

Lanzamos Ebroenergía Gas no solo porque ahora sea rentable, sino porque sabemos que tú sabes quién estuvo cuando no lo era. Porque la confianza no se compra: se construye.

Y porque después de tanto esfuerzo silencioso, queremos seguir siendo tu compañía de confianza. Con luz y ahora también con gas. Como siempre debió ser.

— **Javier Trincado**
CEO Ebroenergía



¡YA ESTÁ AQUÍ EBROENERGÍA GAS!

El momento perfecto es
AHORA

*Porque probablemente seamos
la comercializadora de gas más honesta,
que hibernó esperando a que pasara el temporal,
para poder comercializarte con precios justos.*



Ebroenergía
Energía que transforma

LA VERDAD SOBRE EL MANTENIMIENTO DE LA CALDERA

Cuando el “obligatorio” se convierte en negocio.

“Según el RITE, la revisión obligatoria de la caldera debe realizarse cada 2 años.”

Cuando comencé en este sector con Zoahorro, aún no tenía mi propia comercializadora. Me dedicaba a asesorar a familias que buscaban ahorrar en su factura de la luz y el gas, derivándolas a compañías del mercado libre y percibiendo una comisión por ello. Así fue como descubrí un patrón que se repetía en casi todas las ofertas de gas: **el servicio de mantenimiento de la caldera aparecía como algo obligatorio... y ¡cada año!**

Sin embargo, el RITE (Reglamento de Instalaciones Térmicas en los Edificios) es muy claro: **la revisión obligatoria de la caldera es bienal, es decir, cada dos años.** Lo que ocurre es que todas las grandes compañías lo ofrecían como un servicio anual, disfrazado de obligatorio, e incluso condicionaban el precio del gas a la contratación de ese servicio. Una estrategia perfectamente legal, pero no por ello menos injusta.

“Una estrategia perfectamente legal, pero no por ello menos injusta.”

¿El resultado?

Hogares pagando más de 100 € al año por un servicio que legalmente solo necesitan contratar cada dos años. Es decir, en 10 años, **muchos clientes han regalado más de 500 €** a su comercializadora, simplemente por desconocer la normativa.

Como asesor energético, vi aquí una oportunidad clara de ahorro para mis clientes. Podía haber seguido el juego y haberme llevado mi comisión por cada mantenimiento anual contratado. Pero decidí anteponer la verdad a la comisión.

¿Qué hice?

Un servicio de mantenimiento cada dos años, como marca la ley. Negocié con una empresa mantenedora local para prestar este servicio de forma puntual y profesional. Así conseguimos ahorros reales para muchas familias que estaban pagando por duplicado.

¿Y las averías?

Es totalmente legítimo que un usuario quiera tener cubierta su caldera con un servicio anual que incluya asistencia a averías. Lo importante es que sepa lo que está contratando.

Eso no es obligatorio, y puede o no convenirle. Si tu caldera da muchos problemas... tal vez lo que toca no es un contrato anual, sino valorar cambiarla. **Una buena caldera, bien instalada y revisada cuando corresponde, no tiene por qué darte quebraderos de cabeza.** Y si los da, mejor tomar decisiones desde el conocimiento. No desde el miedo.

Desde Ebroenergía defendemos: si te ahorras 500 € en 5 años por hacer el mantenimiento solo cuando toca, tienes margen de sobra para pagar cualquier avería puntual que surja.

Diferencias clave		
Revisión de la Caldera (cada 2 años)	Inspección del Gas (cada 5 años)	Servicio de Mantenimiento Anual (opcional)
Responsable: El usuario (tú). Qué se revisa: El estado y funcionamiento de la caldera individual. Periodicidad: Cada 2 años, según el RITE. Quién la realiza: Una empresa mantenedora autorizada. - Suele confundirse con una obligación anual, pero no lo es.	Responsable: El distribuidor de gas (en nombre del Gobierno). Qué se revisa: Toda la instalación receptora de gas natural del hogar (contadores, llaves, tuberías, etc.). Periodicidad: Cada 5 años, según la normativa vigente. - Avisan por carta con antelación. - Se cobra aparte en la siguiente factura de gas, aunque la realice una empresa subcontratada.	Responsable: El cliente (si decide contratarlo) Qué se revisa: Caldera + posibles averías (según contrato) Periodicidad: Anual (pero no obligatoria) Quién la realiza: Empresa mantenedora o subcontratada por la comercializadora - Contrato anual (entre 90 y 180 €/año aprox.)

— Javier Trincado
CEO Ebroenergía

¿POR QUÉ EN EBROENERGÍA NO QUEREMOS VENDERTE EL SERVICIO DE MANTENIMIENTO DE LA CALDERA?

Ni intermediarios, ni ataduras. Solo **recomendación honesta**.

No vamos a ofrecerte el servicio de mantenimiento, pero sí vamos a acompañarte para que elijas bien por tu cuenta.

¿Por qué no ofrecemos el mantenimiento directamente?

Porque lo hemos intentado. Durante años nos aliamos con empresas mantenedoras locales, tratando de ofrecer un servicio justo, ajustado a la ley (cada 2 años, como establece el RITE) y con buenos precios para nuestros clientes. Pero la realidad nos enseñó algo:

Cuando una comercializadora se mete a gestionar mantenimientos, asume un problema que no puede controlar. **Y es que si la experiencia es mala, la imagen que se deteriora siempre será la nuestra.**

Lo que sí recomendamos

En Ebroenergía recomendamos claramente **que busques tu servicio técnico por tu cuenta**, nunca a través de la comercializadora.

Y estas son las razones:

- **Tú eliges a quién dejas entrar en tu casa**, normalmente empresas locales y de confianza, y puedes exigirles responsabilidad directa si algo no se hace bien.
- El **servicio técnico** se vuelve **útil**, no comercial.
- **Evitas cuotas innecesarias** en la factura por servicios que ni se prestan.
- **Evitas que te cambien cada año de empresa y de técnico**, como hacen muchas comercializadoras.

Entonces... ¿qué vamos a hacer?

Muy sencillo: no vamos a ofrecer el mantenimiento como servicio propio ni te lo vamos a incluir en la factura.

Lo que sí vamos a hacer es mucho más útil:

- Cuando seas cliente de Ebroenergía Gas, te llamaremos periódicamente para comprobar si estás satisfecho con tu servicio técnico. Con ese que tú buscaste por tu cuenta.
- Esa información —anónima, local y real— nos permitirá **identificar a las empresas mantenedoras que de verdad están haciendo un buen trabajo** en cada zona.
- Así, si un cliente nuevo necesita una recomendación, podremos **orientarlo con criterio**: no por intereses, sino **por experiencia contrastada de nuestros propios clientes**.



Todo lo que necesitas saber sobre el mantenimiento de tu caldera, ampliado en detalle.

...Recomendamos claramente que busques tu servicio técnico por tu cuenta, nunca a través de la comercializadora."

En resumen

No queremos gestionar tu servicio de mantenimiento. **Queremos ayudarte a acertar en tú elección.** Sin más.

— **Javier Trincado**
CEO Ebroenergía

EL PACTO VERDE

¿Un plan sostenible o un mito insostenible?

El Pacto Verde no es la respuesta. La humanidad merece soluciones reales, no narrativas artificiales.”

Desde Ebroenergía, no solo cuestionamos la validez científica del cambio climático como argumento rector del Pacto Verde, sino que defendemos una visión realista y pragmática sobre la energía. Nuestra postura es clara: el futuro energético no puede basarse en ilusiones verdes que ignoran los principios básicos de la física, la economía y las necesidades reales de las personas.

El costo oculto de la utopía verde

El Pacto Verde aboga por **desmantelar paulatinamente la infraestructura energética tradicional en favor de renovables**. Sin embargo, esto plantea problemas graves:

1. Inestabilidad en el suministro:

Las fuentes renovables como la solar y la eólica dependen de factores climáticos, haciendo **imposible garantizar una oferta constante**.

2. Impacto económico:

La transición masiva hacia tecnologías “verdes” **implica nuevas inversiones** que recaen en los contribuyentes y los consumidores.

3. Dependencia tecnológica:

Gran parte de la tecnología verde, como las baterías y paneles solares, depende de materias primas controladas por pocos países, **comprometiendo nuestra soberanía energética**.

En los últimos años, el Pacto Verde Europeo ha sido presentado como la hoja de ruta hacia un futuro “más limpio, sostenible y justo”. Sin embargo, detrás de sus grandes titulares y ambiciones de neutralidad climática para 2050, surge una pregunta esencial: *¿Es realmente viable este plan o estamos frente a un ejercicio de ingeniería social basado en premisas dudosas?*

La energía tradicional: pilar imprescindible

La demonización de los combustibles fósiles y la energía nuclear ha desviado el debate energético hacia una narrativa alarmista que ignora su importancia. **Las fuentes tradicionales, lejos de ser obsoletas, han demostrado ser las más eficientes, fiables y escalables** para satisfacer la creciente demanda energética. Sin ellas, el desarrollo industrial, la estabilidad económica y el bienestar de millones serían insostenibles.

Además, **tecnologías modernas han permitido reducir significativamente el impacto ambiental** de estas fuentes, desmintiendo la caricatura de que representan una amenaza irreconciliable con el medio ambiente.

El cambio climático: ¿ciencia o coartada?

El discurso del cambio climático se ha convertido en la **gran coartada política de nuestro tiempo**. Bajo esa bandera se están tomando decisiones que transforman economías, restringen libertades y justifican sacrificios sociales sin precedentes. **No hablamos de ciencia, sino de una narrativa global construida para imponer un nuevo orden energético, económico y cultural.**

El futuro no está en abandonar lo que funciona, sino en combinar lo fiable con lo emergente, sin fanatismos.”

— **Javier Trincado**
CEO Ebroenergía

Una llamada social al sentido común

En Ebroenergía apostamos por el sentido común. Creemos en un modelo energético que combine innovación tecnológica con pragmatismo, priorizando el bienestar de las personas y el desarrollo económico por encima de ideologías. La transición energética no debe ser una excusa para imponer sacrificios innecesarios ni una herramienta de control político.

El futuro de la energía debe pasar por una combinación equilibrada de fuentes, **donde la generación tradicional siga siendo la columna vertebral del sistema**, complementada por tecnologías emergentes que demuestren su eficacia y sostenibilidad sin recurrir al dogma.



¿RENOVABLES?, ¡ASÍ SÍ!

La transición necesita menos improvisación y más ingeniería.

España ha apostado fuerte por las energías renovables. Y lo celebramos. Pero para que esta transición sea técnicamente viable, económicamente justa y socialmente sostenible, necesitamos hacer una pausa y preguntarnos: *¿lo estamos haciendo bien? ¿Y qué necesitamos corregir para que lo que hoy es una oportunidad no se convierta mañana en un problema?*

Porque sí: las renovables son el futuro. Pero sin almacenamiento, sin planificación y sin respeto al territorio... no tienen cabida.

Desde Ebroenergía, junto a voces jóvenes como la de nuestro ingeniero en energía, **Daniel Herrera**, apostamos por un enfoque riguroso. No para frenar la transición, sino para hacerla bien.

Renovables sin almacenamiento: una ecuación incompleta

España ya genera más del 50% de su electricidad anual con fuentes renovables, según datos de Red Eléctrica. Pero con ello, han aumentado los vertidos, las desconexiones forzadas y la sobreproducción en horas valle.

Diversificación de la canasta energética como estabilizador del sistema.



Esto no es culpa de la tecnología solar o eólica, sino de un modelo que crece sin haber resuelto su debilidad estructural: **la falta de flexibilidad del sistema eléctrico.**

Un informe del **UK Energy Research Centre (UKERC)**, tras analizar más de 200 estudios internacionales, concluyó que **la intermitencia no es un problema insalvable, siempre que se implemente almacenamiento, generación distribuida o gestión de la demanda.**

Los 4 pilares de un sistema renovable robusto

- Centrales modulares y gestionables:** como los reactores nucleares modulares o plantas de **biogás** ajustables.
- Redes más inteligentes y robustas:** capaces de operar de forma bidireccional y con mayor digitalización.
- Almacenamiento a gran escala:** como las **hidroeléctricas** de bombeo (ej. El Hierro) o **baterías** industriales.
- Gestión activa de la demanda:** tarifas dinámicas, electrificación sectorial, y **eficiencia.**

La integración renovable tiene fases... y límites

La **International Energy Agency (IEA)** define 6 fases de integración:

Fase 1-2: impacto bajo, gestión convencional.

Fase 3: necesidad creciente de flexibilidad.

Fase 4: se requieren reformas operativas y regulatorias.

Las renovables son el futuro. Pero sin almacenamiento, sin planificación y sin respeto al territorio... no tienen cabida."

Fase 5-6: integración casi total requiere rediseño estructural, almacenamiento estacional y nuevos vectores como los combustibles sintéticos.

En este contexto, tecnologías como el **Power to X** —que convierte excedentes solares o eólicos en combustibles sintéticos, hidrógeno o calor útil— serán claves.

Casos reales que sí funcionan

- El Hierro (España):** Combina renovables con bombeo hidráulico.
- Dinamarca y Alemania:** Han superado el 100% de generación renovable puntual y exportan excedentes gracias a redes planificadas.
- Suiza, Austria, Noruega:** Modelos basados en hidráulica y control de carga.

El reto español: no cantidad, sino calidad

No necesitamos más placas sin sentido, ni ocupar suelo fértil arrancando olivos centenarios. Necesitamos planificación, almacenamiento, sentido técnico y respeto al territorio. Y sí: necesitamos ingeniería.

Conclusión

Las renovables son el futuro. Pero solo funcionarán si van de la mano con soluciones de respaldo, con un sistema eléctrico que las entienda, las integre y las gestione con inteligencia. Porque una transición bien hecha no arrasa con el paisaje: convive con él.

— **Daniel Herrera**

Ingeniero en energía de Ebroenergía



¿TRANSICIÓN ECOLÓGICA... O CRIMEN ECOLÓGICO?

Mantener el **ecosistema** también es ser ecologista.

“Ven sostenibilidad en una placa solar y no la ven en un olivo.”

– Natalia Corbalán

Jaén, una tierra que ha vivido durante siglos del olivar, motor económico y **símbolo cultural del mundo rural andaluz**, está sufriendo lo que muchos vecinos ya califican como un auténtico **crimen ecológico: miles de olivos, muchos de ellos centenarios, están siendo arrancados para dar paso a megaplantas solares**, promovidas por grandes fondos de inversión bajo el paraguas de una política verde que, lejos de ser sostenible, resulta profundamente destructiva.

En Ebroenergía llevamos tiempo denunciando que algo no encaja en la forma en que se está llevando a cabo la llamada transición energética en España. Pero **lo que está ocurriendo actualmente en Jaén ha superado todos los límites de la lógica y el respeto al medio ambiente.**

Este no es un caso aislado ni anecdótico. **Es el inicio de un modelo de desarrollo energético que amenaza con extenderse a toda Andalucía**, y en general a las zonas más rurales y soleadas de España. Un modelo que desplaza a las personas, arrasa ecosistemas y pervierte la lógica de lo que debería ser una transición energética sensata.

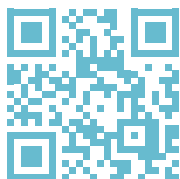
En Ebroenergía no queremos ser simples altavoces de titulares escandalosos. **Queremos ser parte activa de la solución. Por eso hemos contactado directamente con Luis Repiso, Director de Comunicación de SOS Rural, la plataforma que lidera la lucha contra esta barbarie**, y que ha agradecido profundamente nuestra implicación y apoyo. **Están recogiendo firmas para frenar este atentado medioambiental, y ya han alcanzado más de 100.000 apoyos ciudadanos.**

La pregunta es: ¿Es necesario arrasar paisajes, expulsar agricultores y destroz ar comunidades rurales para instalar fotovoltaicas a gran escala?

*¿Hay acaso zonas que evitar degradadas o desérticas en España donde podrían ubicarse sin causar este daño? Nosotros creemos que no. **Hay alternativas.***

La transición energética es muy importante, pero no puede hacerse a costa del mundo rural ni del sentido común. **Una transición que arrasa no es transición: es un cambio de modelo igual de agresivo, solo que disfrazado de ecologismo.**

Desde aquí, como empresa del sector energético, decimos alto y claro: ¡Basta ya! Con el campo no se negocia. Con la tierra no se especula. Con el olivar no se trafica.



Te animamos a sumar tu voz a esta causa. A través del código QR para que puedas firmar.



Natalia Corbalán – Portavoz nacional de SOS Rural
(Fotografía cedida, 2025)

¡HAY QUE FRENAR ESTE SINSENTIDO!



COMUNIDADES ENERGÉTICAS ¿SON VIABLES?

Reflexión desde dentro de quien decidió salirse a tiempo.

“El ahorro para el cliente era en muchos casos simbólico.”

Durante la crisis energética más dura de los últimos tiempos, las comunidades energéticas se pusieron de moda. De pronto, todo el mundo hablaba de ellas: instituciones, medios, consultoras, grandes grupos... La narrativa era perfecta: **empoderamiento ciudadano, energía más barata, producción local, independencia del sistema de distribución tradicional.** ¿Quién podría estar en contra?

Desde Ebroenergía, decidimos no quedarnos al margen y **nos lanzamos a desarrollar un modelo propio de Comunidad energética. Un modelo** que realmente pensara en el consumidor. **Que fuera justo**, accesible, y que ofreciera beneficios tangibles. Lo presentamos en un acto abierto, con plena convicción, creyendo estar construyendo una alternativa real frente a otro modelo que ya empezaba a imponerse en la región, promovido por grandes entidades institucionales y tecnológicas. **Y ahí comenzó todo...**



Lavozdelaribera.es - Fotografía por el equipo de La Voz | Javier Trincado: CEO Ebroenergía, Irune García: Concejala de Industria de Tudela, Uxue Itoiz: Directora general de Transición Energética, Proyectos Estratégicos y S4 | 24 octubre, 2023 de Navarra.

El dilema que no te cuentan

Al comparar ambos modelos —el nuestro y ese que se vendía como el gran referente— llegó el momento más incómodo. Había que ser sinceros: técnicamente, organizativamente y económicamente, **la comunidad energética estándar no estaba pensada para beneficiar al ciudadano.** Requería una estructura compleja, una burocracia densa, validaciones con la distribuidora, y un montaje empresarial que, en realidad, protegía los márgenes de quienes lo organizaban, no del vecino que se adhería.

En cifras, era desalentador. **El ahorro para el cliente era, en muchos casos, simbólico.** A cambio, el sistema captaba importantes cantidades de fondos públicos y ofrecía rendimientos generosos a los que estaban detrás del engranaje. El relato sonaba bien. Pero la realidad era otra.

Lo fácil habría sido seguir

Podía haber continuado. Teníamos una propuesta competitiva, un planteamiento sólido y capacidad para ejecutarlo. Pero habría sido poner por delante el negocio, no los principios. **Y decidí no hacerlo.**

Fue una decisión difícil. Implicó cerrar una línea de trabajo en plena expansión. Pero también **fue, sin duda, una de las decisiones más honestas que he tomado como profesional del sector energético.**

Desde entonces, no he dejado de estudiar modelos de comunidad. Y sigo llegando a la misma conclusión: el modelo está mal planteado desde la base. No se trata de producir cerca, ni de repartir energía entre vecinos, ni de digitalizar tejados. **Se trata de si el valor creado queda en manos del ciudadano, o si se lo llevan los promotores de la comunidad energética.**

... ¿Dónde está el margen?

La letra pequeña que nadie te cuenta.

A continuación, vamos a analizar en profundidad el modelo de comunidades energéticas de iniciativa privada, es decir, aquellas promovidas por entidades empresariales con fines organizativos y comerciales. Este análisis no se refiere a comunidades ciudadanas autogestionadas, conformadas de manera horizontal por vecinos sin ánimo de lucro ni a las conformadas por entidades públicas.

Te prometen ahorro, sostenibilidad y comunidad. Pero al final, solo ahorras lo justo mientras ellos facturan."

Una comunidad energética debería ser una herramienta de ahorro colectivo. Pero hoy, en la mayoría de casos, **se ha convertido en una estructura donde el ciudadano cede su tejado, su energía y hasta su libertad de contratación, mientras otros monetizan ese activo común.** Vamos al detalle:

1 Excedentes: el negocio es lo que no consumes



¿Los usuarios de una comunidad energética reciben compensación por los excedentes?

En muchos modelos de comunidad energética comercial u organizada por promotores privados, NO. O al menos no de forma transparente, directa ni proporcional. Veamos por qué:

Cómo funciona técnicamente

- **Producción centralizada:** La comunidad instala un parque solar (tejados, terrenos alquilados, naves industriales...), que inyecta energía a la red.
- **Reparto virtual (energía asignada):** A cada usuario se le asigna un porcentaje de esa planta (por ej. 2,5 kW), lo que generaría una energía virtual autoconsumida, que sí se descuenta de su factura como si la produjera en su casa.
- **Pero los excedentes...** Si en un momento el usuario consume menos de lo asignado, hay un excedente virtual. **Ese excedente no se compensa al usuario como si fuera un autoconsumidor individual.** El excedente se queda en la planta o, lo que es más frecuente, lo gestiona el promotor o comercializadora asociada.

¿Quién se queda con los beneficios de esos excedentes?

Los promotores (instaladores, comercializadora asociada, entidad gestora), **en la mayoría de modelos lucrativos:**

No reparten los ingresos por excedente entre los miembros. **No informan claramente** de cuánto excedente se ha generado ni a qué precio se ha vendido. Y diseñan la planta **con sobredimensionamiento intencional**, para aumentar los kWh vendidos como excedente y maximizar ingresos estables que no tienen que compartir.

Resultado para el usuario

Cree que está participando en un modelo colectivo con beneficios, pero realmente solo aprovecha una parte de la energía generada. Asimismo, **los excedentes (que pueden representar hasta el 40-60% de la producción)** los monetiza otro... y **el usuario no ve ni un céntimo.**

En resumen

En muchos modelos lucrativos de comunidad energética, **los usuarios no reciben compensación por los excedentes** que generan sus asignaciones, y estos son aprovechados por los promotores, que sobredimensionan intencionadamente las plantas para capturar ese margen oculto.

2 Obligación de contratar con su comercializadora



¿Es obligatorio contratar la luz con una comercializadora concreta en una comunidad energética?

Técnicamente, **NO es obligatorio por ley**, pero en la práctica, en la mayoría de modelos actuales con ánimo de lucro, sí lo es. Veamos por qué:

¿Qué hacen los promotores?

Cuando se crea una comunidad energética de tipo comercial (es decir, promovida por una empresa privada o una comercializadora), **normalmente el modelo incluye:**

- **Un contrato conjunto de participación en la comunidad energética:** Este documento **obliga al usuario a firmar con la comercializadora asociada al proyecto.**
- **Tarifas fijas o personalizadas (no indexadas):** Para controlar el flujo económico, **asegurar margen** y evitar que el usuario cambie a una opción más barata.
- **Integración completa de los servicios:** Gestión de energía + factura + software de visualización + comunidad → **todo lo controla la comercializadora o instaladora.**

¿Qué implica esto para el usuario?

Que pierde la libertad de elegir tarifa o de cambiar de compañía cuando quiera y que no puede acogerse a una **tarifa indexada a OMIE**, que en determinadas horas puede ofrecer **precios de 0 €/MWh o incluso precios negativos** (lo que, bien aprovechado, reduce la factura drásticamente).



Contexto de mercado

En 2024 se registraron más de 140 horas con precios 0 o negativos. En lo que llevamos de 2025 ya van más de 150 horas, con picos de hasta -15 €/MWh. Esto solo beneficia a quienes están en tarifas indexadas o en autoconsumo directo con control horario. Por ello, si estás dentro de una comunidad con tarifa cerrada, no puedes aprovechar estas bajadas.

En resumen

Aunque no lo impone la ley, en los modelos de comunidad energética con interés comercial, el usuario se ve forzado a contratar la electricidad con la comercializadora asociada al proyecto, y lo hace bajo condiciones poco competitivas. Esto le impide ahorrar cuando el mercado baja (por ejemplo, en horas solares), y le ata a un sistema cerrado que prioriza el margen del promotor.

3 Cuotas mensuales por pertenecer



Entre 6 y 15 € al mes, aunque no consumas.
Ingreso fijo garantizado para la estructura. Todo eso que hay que restar al ahorro.

4 Instalaciones sobredimensionadas



¿Qué significa “sobredimensionar”?
Más paneles de los necesarios... Pero no para ti.

Se trata de instalar más potencia fotovoltaica de la que el conjunto de usuarios puede realmente aprovechar en autoconsumo virtual. Y se hace porque los excedentes se los queda el promotor; cuanto mayor sea la planta, más energía se genera que no consume nadie... Pero que se puede vender. Así, el usuario paga su cuota y se le asigna una parte, pero la energía “sobrante” es monetizada por otros.

¿Dónde está el problema?

- **Debe haber baterías.** La mayoría de comunidades energéticas no instalan almacenamiento, por tanto, toda la energía que no se consume en tiempo real se pierde o se vende como excedente.

- **Los picos de generación no coinciden con los picos de consumo.** A mediodía, cuando más se produce, es cuando menos consumen los hogares. Resultado: gran parte de la producción se va a la red... no a los socios.
- **No hay reparto justo de los excedentes.** En modelos cooperativos ciudadanos se reparten (a veces). Pero en modelos comerciales, el promotor los vende, se queda con el ingreso y no informa al usuario.

¿Qué ganan los promotores con esto? Supongamos una planta de 100kWp con un sobredimensionamiento técnico del 25%. Debido al sobredimensionamiento y a la característica del autoconsumo durante horas diurnas, el vertido de excedentes durante el día puede alcanzar los 50.000kWh al año. A 0,06 €/kWh, hablamos de 3.000 € anuales de ingreso solo por la parte no asignada. El promotor factura por lo que no usa nadie... y ese margen no se ve en ningún folleto.

En resumen:

Se sobredimensionan las instalaciones a propósito, no para cubrir mejor la demanda del usuario, sino para generar excedentes que dan rentabilidad al promotor. Y como no hay baterías, ni reparto transparente, ese extra de producción no se traduce en ahorro para ti, sino en beneficio para ellos.

5 Subvenciones como incentivo principal



El negocio está en captar fondos públicos, no en hacerte ahorrar.

La mayoría de comunidades energéticas actuales no nacen de una lógica económica eficiente para el consumidor, sino de una lógica de captación de subvenciones. Su rentabilidad no depende del ahorro que logren para ti, sino de cuántas ayudas públicas logran obtener en fases como: Diseño del proyecto; construcción de la instalación; digitalización y plataformas de visualización; implantación del modelo “comunitario”.

¿Quién da estas subvenciones?

El IDAE (Instituto para la Diversificación y Ahorro de la Energía), a través de programas como **CE IMPLEMENTA** o **CE NEXTGEN**. Los fondos **FEDER**, **REACT-EU**, y por supuesto los fondos europeos **Next Generation EU**. Y también existen **subvenciones autonómicas específicas**, como las que otorgan gobiernos regionales para “**impulso de la transición energética**”.

¿Cómo se convierten en un incentivo estratégico?

El foco del proyecto se traslada del ciudadano al expediente. **Lo importante ya no es que tú ahorres, sino que el proyecto cumpla requisitos para optar a subvención.** Y para ello, se hacen montajes rápidos, poco transparentes, y sobredimensionados (como ya vimos), simplemente para justificar la inversión.

Una vez cobrada la ayuda, la estructura está armada... **y el usuario queda atado porque firmó un compromiso de permanencia**, porque depende de esa empresa para cualquier gestión y porque ya no es tan fácil salirse sin penalizaciones técnicas o contractuales.

¿Y el ahorro?

El ahorro real que obtiene un consumidor medio **es muy similar o incluso inferior al que podría obtener con una buena tarifa indexada**, completamente independiente del éxito económico del proyecto (porque ese éxito depende de lo público, no de lo privado).

En resumen:

Cuando el incentivo principal son las subvenciones, el consumidor deja de ser el centro del modelo y pasa a ser la justificación. **El objetivo ya no es que tú ahorres, sino que tu adhesión sirva para acceder a fondos. Y eso transforma lo que debía ser un modelo comunitario... en una estrategia de financiación encubierta.**

6 Compromiso de permanencia y poca libertad



¿Libertad energética o nuevo oligopolio local?

Muchos modelos obligan a los usuarios a **permanecer vinculados durante años** (2, 5 o incluso 10) bajo contratos opacos. Salirse implica penalizaciones, costes técnicos e incluso la retrotracción total de los supuestos beneficios.

7 Sin garantías mínimas



Nadie te garantiza un ahorro mínimo anual.

A diferencia de otras soluciones (como las tarifas indexadas o reguladas), las comunidades energéticas con ánimo de lucro no ofrecen compromisos claros de rentabilidad. De hecho, en algunos casos, puedes acabar pagando más que si estuvieras fuera de la comunidad... y aun así seguir abonando una cuota fija cada mes.

8 Falta de transparencia en la facturación



Hay más opacidad que en muchas grandes eléctricas.

Muchos **usuarios no reciben información clara** sobre cómo se calcula el reparto de energía, cuántos kWh se les han asignado, cuánto valen esos kWh y cuánto se ha ingresado por los excedentes.

9 Tecnología y apps como envoltorio decorativo



Mucho diseño, poca verdad.

Se utilizan plataformas de visualización, apps con gráficos bonitos y dashboards interactivos para distraer al consumidor que le hacen pensar que “controla”, pero no ve los datos realmente importantes: precio real, excedente vendido, cuota absorbida.

10 Narrativa emocional, no económica



Apelan a conceptos como Comunidad, Sostenibilidad e Independencia energética pero al final...

El proyecto está en manos privadas, financiado con fondos públicos y contratos que no puedes romper fácilmente.

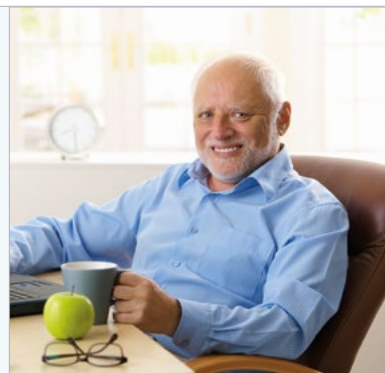
Simulación económica real de un hogar medio en comunidad energética

- **Producción anual asignada:** 2.000 kWh
- **Autoconsumo real:** 1.000 kWh/año (≈83,3 kWh/mes)
- **Ahorro:** 8,3 €/mes
- **Cuota mensual obligatoria:** 8 €
- **Excedente vertido:** 1.000 kWh... que si por casualidad no van directos al margen empresarial, podrían suponer unos 4 €/mes.

Resultado neto mensual:

8,3 € + 4 € - 8 € = 4,3 € de ahorro potencial al mes

Entonces, al final... ¿Cuánto voy a ahorrar en mi hogar si me adhiero a una comunidad energética? ¡2 o 3 cafés al mes!



AUTOCONSUMO DOMÉSTICO

Cuando las cuentas ya no salen.

“Prometieron ahorro y sostenibilidad, pero hoy muchas familias descubren que los periodos de amortización de la instalación se han multiplicado por cuatro.”

Amortización: el gran engaño

Los estudios estaban hechos con precios de crisis. Ahora, con un mercado saturado de renovables y horas con precio negativo, **recuperar lo invertido puede llevar 15 años o más.** Y eso si no surge ningún contratiempo.

Energía cuando no la necesitas

Las placas producen al mediodía, cuando apenas consumes. Por la mañana y por la noche —cuando sí consumes— **no sirven.** Sin baterías, la energía que no usas se vende a precio irrisorio... **O te penalizan por verterla a red.**

Excedentes que no te compensan

La compensación simplificada solo descuenta energía del término variable. Lo que sobre se pierde. Y **en algunas horas, en lugar de ganar por vender, pagas por producir.** Literalmente.

—“Ah, pero tengo batería virtual.”

En ese caso, mejora notablemente el aprovechamiento económico de los excedentes y puede ser una buena alternativa a la compensación simplificada, especialmente si no puedes instalar una batería física. Sin embargo, no resuelve los problemas estructurales del modelo actual y **no hace que la instalación sea más rentable per se.** Es más útil como parche contable que como solución energética real.

Durante la crisis energética, instalar placas solares en casa parecía una decisión de libro: la electricidad estaba por las nubes, las ayudas fluían y los estudios de amortización hablaban de 5 o 6 años. Pero la situación ha cambiado. **Hoy, con horas a coste cero en el mercado eléctrico, subvenciones que no se dieron y un desplome generalizado de precios, muchos propietarios se preguntan si aquello fue una buena idea.**

Excedentes en negativo

Con el exceso de renovables, el mercado eléctrico ha empezado a registrar **precios negativos en determinadas horas.** Si tu instalación vierte energía a la red **en esos momentos, no solo no te compensan: te cobran.** Es decir, acabas pagando por producir tu propia energía.

Subvenciones desaparecidas

Los fondos europeos y ayudas fiscales que hicieron viable el autoconsumo han dejado de fluir. **Sin ellos, la instalación se vuelve inasumible para muchas familias.**

Mantenimiento, fauna y sorpresas

Nadie te habló de **limpiar placas a 15 €/unidad** o del riesgo de que palomas y cigüeñas aniden bajo los paneles. Ni del coste de grúas o permisos municipales que se requieran en **mantenimientos anuales.**

Garantías con letra pequeña

30 años de garantía... del fabricante. **Pero no cubre granizo, viento, animales ni daños estructurales.** Y si el fabricante está en Asia y desaparece, suerte con reclamar.

Problemas en el tejado

Tejas rotas, filtraciones o placas mal ancladas que vuelan con el viento. **¿Quién lo paga? Tú.** Porque te dirán que “ya estaba así”.

¿Y qué placas te pusieron?

Muchos hogares tienen paneles sin marca reconocida, sin trazabilidad y de dudosa eficiencia. **En menos de 10 años, muchas ya no rinden ni al 70%.**

Empresas instaladoras desaparecidas

Más de un tercio de las instaladoras creadas entre 2020 y 2022 ya no existen. **Si necesitas soporte, garantía o ajustes... Ya no hay nadie.**

Apps que confunden más que informan

Muchas instalaciones incluyen una app que muestra producción solar y excedentes en tiempo real. Pero **los datos que muestra rara vez coinciden con las lecturas oficiales de la distribuidora.** ¿Resultado? Reclamaciones, incidencias que nunca se resuelven, y clientes frustrados.

En Ebroenergía lo vemos a diario: una cosa es lo que dice la app, otra lo que reconoce el sistema. Y lo peor: muchos usuarios acaban obsesionados mirando la app cada hora... para comprobar que apenas están generando casi nada.

Tanto es así, que en Ebroenergía nos estamos planteando seriamente si merece la pena seguir captando más hogares con fotovoltaica en su tejado.

Todo lo que necesitas saber sobre el autoconsumo doméstico, ampliado en detalle.



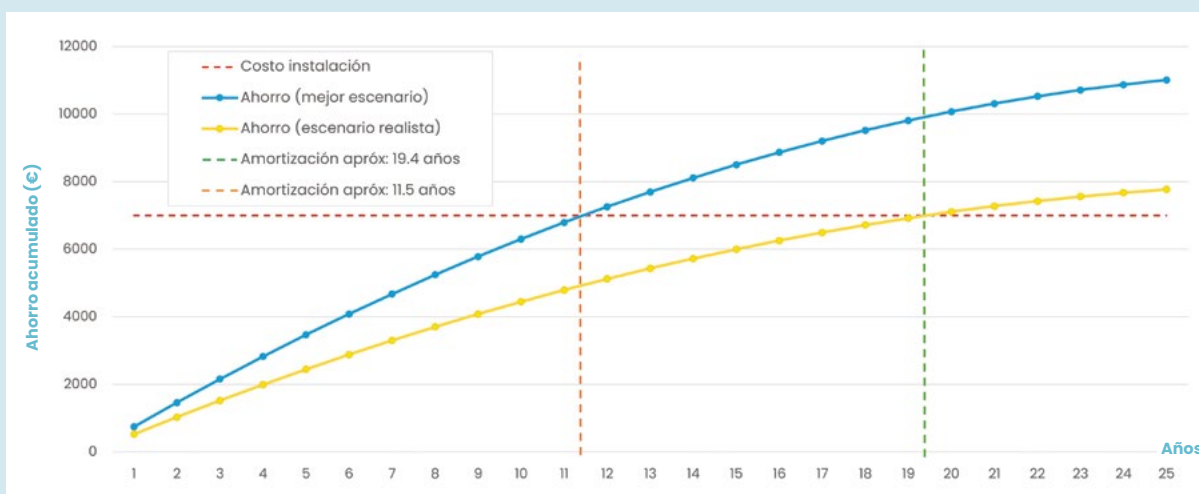
Estudio de Amortización Fotovoltaica

(Escenario Realista)

Este análisis parte de un escenario ajustado a la realidad del mercado eléctrico actual, contemplando tanto un caso muy favorable como otro más habitual y menos optimista:

- Un precio medio de compensación de excedentes de solo 0,06 €/kWh.
- Penalizaciones por inyectar energía a la red durante horas con precios negativos.
- Coste estimado de la instalación: 7.000 €
- Ahorro por autoconsumo directo anual: 280,00 €
- Ingreso neto por excedentes (tras penalizaciones): 81,48 €
- Ahorro anual medio: 361,48 €
- Tiempo estimado de amortización: hasta 19,4 años.

Gráfico de evolución del ahorro acumulado



Conclusión: ¿merece la pena?

Una instalación fotovoltaica doméstica, hoy, requiere cerca de 15 años para amortizarse. Y eso bajo condiciones óptimas: sin averías, con una producción constante, sin cambios legislativos y con acceso a una compensación estable.

Pero el cálculo económico es solo una parte de la historia. Porque **a ese horizonte de amortización hay que sumarle riesgos reales que hemos expuesto:** mantenimiento costoso que nadie te incluye, problemas con aves, goteras o fijaciones mal ejecutadas, garantías que no cubren lo esencial, fabricantes lejanos sin respaldo real, instaladoras que desaparecen, y un mercado que, en algunas horas, te cobra por producir.

Entonces, la pregunta que debemos hacer es simple: *¿Tiene sentido asumir una inversión de miles de euros, con una rentabilidad tan lenta y condicionada, cuando la mayoría de esos problemas ni siquiera se mencionan antes de firmar?*

— **Javier Trincado**
CEO Ebroenergía



EL GRAN APAGÓN

El día que el sistema eléctrico se rompió, sin explicaciones.

“Un evento sin precedentes que paralizó ciudades, desconectó infraestructuras críticas y dejó a millones de ciudadanos mirándose unos a otros.”

El 28 de abril de 2025 a las 12:33 del mediodía, el corazón eléctrico de la península ibérica se detuvo. **En segundos, más de 15.000 megavatios —aproximadamente el 60% de la producción eléctrica nacional— se esfumaron del sistema, provocando el mayor apagón de la historia reciente de España.** Un evento sin precedentes que paralizó ciudades, desconectó infraestructuras críticas y dejó a millones de ciudadanos mirándose unos a otros... esperando respuestas.

Una desconexión en cascada

Todo comenzó con una súbita oscilación en la frecuencia de la red eléctrica. **Como si se tratara de un dominó digital, las protecciones automáticas de las centrales nucleares se activaron por seguridad.** Les siguieron las plantas térmicas y renovables, **incapaces de estabilizar el sistema** ante semejante caída.

Las interconexiones con Francia, que podrían haber aliviado la situación, **se desconectaron** para evitar que el colapso se propagara. **Así, España y Portugal quedaron aisladas,** enfrentándose solas a un apagón de dimensiones continentales.

Caos en tiempo real

Metros detenidos entre estaciones, semáforos apagados, **hospitales en modo de emergencia,** redes móviles caídas y un país entero improvisando a ciegas. Las telecomunicaciones se vieron especialmente afectadas: solo algunos teléfonos antiguos en redes 2G resistieron, mientras los smartphones más modernos se volvían inservibles sin cobertura ni datos.

Política energética en ebullición

El apagón reabrió un debate: **¿cómo hemos llegado a este punto?**

Se piden más interconexiones con Europa y vuelve a escena la energía nuclear, tras una votación parlamen-

taria que plantea revisar el cierre de centrales. Lo que parecía decidido ya no lo está tanto.

Pero... ¿Qué pasó realmente?

1. La versión oficial

No fue un ciberataque. Según el informe técnico, fue una cadena de fallos: fluctuaciones previas ya detectadas, protecciones mal calibradas y una red vulnerable. **Red Eléctrica había recibido avisos días antes.** El colapso se agravó con el aislamiento de Francia. **Se exige corregir deficiencias urgentes.**

2. La versión especulativa

¿Y si fue un experimento fallido? Se quiso demostrar que España podía funcionar solo con renovables. Pero el intento acabó evidenciando la fragilidad del sistema.

3. La versión conspiranológica

Semanas antes, **Europa recomendó preparar “kits de supervivencia”** ante apagones: linternas, pilas, agua embotellada... *¿Casualidad?* Algunos ven en el apagón un ensayo general: una **demonstración silenciosa de que el control no es nuestro.** Un aviso sin firma. Una lección sin explicaciones.

¿Y tú? ¿Con qué versión te quedaste?

— Dpto. Redacción Ebroenergía



LA GRAN REFLEXIÓN

Una mirada íntima al día que volvimos a vernos.

Durante horas, la península ibérica quedó sumida en la oscuridad más literal que hemos vivido en generaciones. Pero esa oscuridad trajo consigo una claridad inesperada. Sin móviles, sin pantallas, sin la sobrecarga digital de cada día, la vida recobró un ritmo más humano. Las personas salieron a la calle. Se miraron a los ojos. Se escucharon sin filtros, sin notificaciones que interrumpieran el instante.

Aquel 28 de abril de 2025 no solo se apagó la luz. Se encendió algo mucho más profundo: la conciencia."

Redescubrir lo esencial

De pronto, lo que siempre habíamos dado por sentado cobró un valor inmenso: el frigorífico que conservaba los alimentos; la placa que calentaba la comida; la luz que alumbraba los pasillos por la noche; el respirador que mantiene con vida a un paciente; el quirófano que no puede funcionar sin voltios.

Ese día, comprendimos que la electricidad no es solo un servicio. Es un pilar. Un derecho. Una infraestructura vital sobre la que se sostiene nuestra salud, nuestra seguridad, nuestra dignidad.

La fragilidad del todo digital

Pero hubo otra lección inesperada. En un mundo donde el dinero es cada vez más digital, muchos se encontraron atrapados. Los teléfonos no funcionaban. Los cajeros no respondían. Las apps bancarias eran inútiles sin conexión. Solo aquellos que llevaban algo de efectivo en el bolsillo pudieron comprar pan, agua o medicinas.

Una sociedad que renuncia por completo al dinero físico se arriesga a quedar inerte si falla la energía.

Y esa reflexión nos golpeó con fuerza.

El ruido que nos distrae

Quizá el mayor lujo de aquel apagón fue el silencio. Silencio de notificaciones, de correos, de estrés digital.

Por unas horas, nos liberamos del impulso de mirar la pantalla cada tres minutos. Y en ese vacío, muchos miramos hacia dentro. Pensamos en nuestras prioridades. En el vértigo con el que vivimos. En lo absurdo de ir por la vida mirando el móvil, sin ver realmente nada, ni a nadie.

La oscuridad trajo conversación. La falta de señal trajo presencia. Y la desconexión trajo conexión, de la verdadera."

No podemos olvidarlo

Hoy, con la luz ya de vuelta, no podemos permitir que todo esto se nos olvide. No se trata de romantizar un apagón. Se trata de no desperdiciar su lección.

La electricidad es más que energía. Es vida."

Y cuando falla, nos deja a solas con nosotros mismos. Quizá eso era justo lo que necesitábamos durante un gran instante para DARNOS CUENTA de tanto...

— Dpto. Redacción Ebroenergía





Alfredo García

Operador de Reactor y Supervisor Nuclear (CSN). Ingeniero de Telecomunicaciones. Licenciado en Comunicación Audiovisual. Divulgador Científico. Conferenciante. Consultor del OIEA/IAEA.

ALFREDO GARCÍA – @OPERADORNUCLEAR

Una voz experta y necesaria en divulgación durante la encrucijada energética de España.

En medio del agitado debate sobre el futuro energético de España —marcado por apagones recientes, la creciente dependencia de fuentes renovables y el calendario previsto de cierre de centrales nucleares— **ha surgido una figura** que destaca por su claridad técnica, su capacidad divulgativa y su experiencia directa en el sector: **Alfredo García, más conocido como @operadornuclear en redes sociales.**

“Figura que destaca por su claridad técnica, su capacidad divulgativa y su experiencia directa en el sector.”

Con una trayectoria profesional como operador de reactor en la central de Ascó y una activa labor educativa desde plataformas digitales, **García se ha convertido en un referente** para quienes buscan comprender, sin tecnicismos innecesarios ni ideologías, los retos reales del sistema eléctrico español. **Sus opiniones**, cada vez más visibles en medios y entrevistas, **invitan a repensar el papel de la energía nuclear** en un país que aspira a la descarbonización sin comprometer la estabilidad ni la asequibilidad del suministro eléctrico.

“En un debate energético polarizado, Alfredo García, @operadornuclear, emerge como la voz de la razón: datos concretos sobre ideologías, y experiencia real sobre especulaciones.”

Energía nuclear: esencial, segura y aún incomprendida

Para Alfredo García, la **energía nuclear** es y debe seguir siendo **una pieza fundamental del mix energético español**. Argumenta que abandonar esta tecnología de forma precipitada sería perjudicial **tanto para la seguridad energética como para el bolsillo** de los ciudadanos. No solo defiende la revisión del calendario de cierres, sino que incluso plantea la posibilidad de ampliar la capacidad nuclear nacional si queremos mantener un sistema eléctrico robusto.

Uno de sus principales empeños ha sido combatir los miedos y prejuicios que rodean a la energía nuclear.

En su libro **La energía nuclear salvará el mundo**, desmitifica conceptos erróneos heredados de la guerra fría o del cine catastrofista, explicando con rigor y sencillez que los reactores actuales cuentan con sistemas de seguridad altamente avanzados. **“Todo es radiactivo, incluso nosotros”, recuerda, “pero lo que importa es la dosis”**. Casos como el de Fukushima, donde no se registraron muertes por radiación, refuerzan su mensaje: **el riesgo nuclear está muy por debajo de lo que muchos imaginan.**

“Cerrar las nucleares es un suicidio energético.”
—Alfredo García (2025).

• **Residuos nucleares y tecnología avanzada: soluciones viables**

Frente a la crítica sobre los residuos radiactivos, **Alfredo García defiende la experiencia de más de 40 años de gestión segura en España**. Señala que el país cuenta con los medios técnicos y humanos para seguir manejándolos eficazmente. Lamenta la paralización política del Almacenamiento Temporal Centralizado (ATC), a pesar de estar planificado y financiado por el propio sector.

También destaca los avances en reactores de nueva generación, que permiten aprovechar mejor el combustible y reducir los residuos. Algunos modelos incluso podrían multiplicar por 20 la energía extraída del uranio, transformando residuos actuales en una fuente energética.

• **Costes, decisiones políticas y desinformación**

Crítica que los cierres nucleares no responden a razones técnicas, sino a **decisiones políticas** y presión fiscal. Considera injusto que se culpe a las eléctricas por esos cierres.

Denuncia la desinformación generalizada sobre el sistema eléctrico. Muchos ciudadanos ignoran que Red Eléctrica de España (REE) es quien decide qué energía entra en la red, siguiendo criterios técnicos, no políticos.

• **Estabilidad para la red eléctrica: el valor de lo constante**

García defiende el papel clave de la nuclear en la estabilidad de la red, gracias a su generación síncrona. **El reciente apagón nacional, afirma, pudo haberse evitado con todas las centrales nucleares operativas.**

La intermitencia de renovables como la solar y la eólica impide que puedan asumir solas esa función estabilizadora. Por ello, **propone una convivencia equilibrada entre renovables y nuclear**. Además, advierte sobre la dependencia energética exterior y aboga por fortalecer tanto las interconexiones como la producción nacional firme.

• **El futuro: responsabilidad, no ideología**

García propone una política energética basada en datos y realismo. No se trata de defender la nuclear por ideología, sino de reconocer su utilidad en un sistema diversificado y seguro. **Lamenta el cierre de Garoña**, que, según él, **funcionaba perfectamente, y espera que no se repita.**

Mientras otros países europeos refuerzan su apuesta nuclear, advierte que **España no debería renunciar a esta fuente estable y limpia** justo cuando más se necesita.

“Las renovables son el futuro, pero necesitan una base firme. La nuclear garantiza estabilidad donde la intermitencia no puede.”

• **Conclusión: una voz para ser escuchada**

La figura de Alfredo García representa una clara combinación de conocimiento técnico, experiencia práctica y capacidad de comunicación. Su trabajo ha acercado a miles de ciudadanos una realidad energética que habitualmente se presenta de forma opaca o distorsionada. **En un momento donde la seguridad energética, la sostenibilidad y el coste de la electricidad están en el centro del debate**, su mensaje cobra una relevancia vital: el futuro energético de **España necesita menos miedo, más información y decisiones basadas en la realidad, no en la ideología.**

— **Dpto. Redacción Ebroenergía**

Este artículo ha sido revisado y verificado por Alfredo García.



ESPAÑA NECESITA ENERGÍA NUCLEAR

La voz de Sama Bilbao y Alfredo García.

La energía nuclear no es parte del problema: es parte de la solución.”

Un recurso abundante, distribuido y necesario

Durante la charla, **Sama Bilbao desmonta el mito de la escasez de uranio**. “Tenemos reservas abundantes y bien distribuidas”, afirma. El uranio —clave para la energía nuclear— puede obtenerse como subproducto de otras industrias, y existen incluso tecnologías para extraerlo de los océanos. Esta diversidad geográfica convierte al uranio en una herramienta geopolíticamente estable, a diferencia de otros minerales críticos hoy acaparados por unas pocas potencias.

COP28: el punto de inflexión

Uno de los momentos más destacados fue el **reconocimiento, por primera vez en una cumbre climática global, de que la energía nuclear es parte fundamental de un sistema energético estable y descarbonizado**. En la COP28, en Dubái, se consolidó el consenso científico y político sobre su papel en los objetivos del Acuerdo de París.

Bilbao y García coinciden en que esto supone un “giro histórico” en la narrativa global sobre la energía nuclear. “Sin nuclear, no hay transición realista”, sentencian.

¿Y España?

Aquí es donde la conversación adquiere un tono más crítico. Ambos coinciden en que **España va en dirección contraria: una legislación que prohíbe explotar nuestras propias reservas de uranio, el cierre anticipado de centrales plenamente operativas, y una hoja de ruta energética cargada de ideología y escasa de realismo**.

En un momento crucial para el futuro energético de nuestro país, la conversación entre **Sama Bilbao y León, directora general de la World Nuclear Association**, y **Alfredo García, operador nuclear y divulgador científico**, se convierte en un testimonio imprescindible. Bajo el título **“España necesita energía nuclear”**, ambos expertos reflexionan sobre el papel que esta fuente energética debe jugar en la descarbonización y la seguridad del suministro.

“España tiene el conocimiento, la infraestructura, y el recurso. Lo que falta es voluntad política.”

—lamenta Bilbao.

Desde Ebroenergía abrimos ahora el debate sobre el coste social, económico y ambiental de prescindir de una energía estable, limpia y gestionable. Lo que aquí se expone confirma que cerrar la puerta a la nuclear no solo nos aleja de los objetivos climáticos, sino que nos hace más dependientes de importaciones y más vulnerables a las oscilaciones del mercado.

La ciencia, la economía y la comunicación, unidas

Lo más inspirador del encuentro es la simbiosis entre ambos protagonistas: **Sama Bilbao, como máxima representante global del sector nuclear; Alfredo García, como operador en planta y divulgador incansable**. Dos formas complementarias de defender una **misma causa: la necesidad urgente de que España reconsidere su estrategia energética**.

Desde Ebroenergía, celebramos este tipo de diálogos valientes, necesarios y cargados de datos. La ciudadanía merece información veraz, sin filtros ideológicos. **Y si algo nos enseña esta conversación es que la energía nuclear no es parte del problema: es una de las soluciones más potentes que tenemos.**

— Dpto. Redacción Ebroenergía



Sama Bilbao y León
Directora general de la World Nuclear Association
Official visit to the Agency headquarters in Vienna
Fuente: IAEA Imagebank (2023)



Escaneando el código QR puedes ver la entrevista completa entre **Alfredo García y Sama Bilbao y León (2025)** en el canal de YouTube de **Operador Nuclear**.



ESPAÑA, POTENCIA OCULTA DEL URANIO

La riqueza que decidimos ignorar.

En un mundo donde la energía es el eje de todo —de la soberanía, la economía, la geopolítica y el desarrollo—, **España parece empeñada en ignorar una de sus mayores fortalezas estratégicas: su inmensa riqueza en uranio.** Sí, en ese mineral tan denostado por décadas de desinformación y prejuicio ideológico, pero **que hoy es la base de la generación eléctrica más estable, limpia y con menor impacto territorial del planeta: la energía nuclear.**

Un recurso valioso permanece bajo tierra mientras importamos uranio de terceros países.”

Un recurso bloqueado por ley

España cuenta con **más de 30.000 toneladas de uranio identificado**, localizadas principalmente en Salamanca, Cáceres, Badajoz y Jaén. Estas reservas colocan al país entre los líderes europeos, **con capacidad para abastecer su propio parque nuclear durante décadas e incluso para exportar** al resto de Europa.

Sin embargo, la **Ley 7/2021 de Cambio Climático y Transición Energética impide** por completo su explotación. El resultado: un recurso valioso permanece bajo tierra mientras importamos uranio de terceros países.

Una oportunidad económica y geopolítica ignorada

Con el precio del uranio en auge —pasó de 20 \$/lb en 2016 a más de 85 \$/lb en 2024—, **su explotación no solo permitiría generar empleo y reactivar zonas rurales**, sino también **reforzar la soberanía energética nacional y convertir a España en proveedor clave para la Unión Europea**, especialmente ahora que muchos países buscan sustituir el uranio ruso.

La minería de uranio moderna es segura, controlada y menos contaminante que otras formas de extracción necesarias para la transición “verde” (como el litio, el cobalto o las tierras raras). Aun así, se criminaliza bajo premisas desinformadas, mientras se permite importar desde países sin estándares ambientales ni laborales.

¿Y las renovables?

La paradoja es aún mayor si se tiene en cuenta que **las energías renovables también dependen de minería intensiva**, muchas veces más agresiva y contaminante. Para fabricar paneles solares, aerogeneradores o baterías eléctricas se requieren minerales escasos cuya extracción deja huellas ecológicas profundas. Mientras tanto, **una central nuclear ocupa un perímetro mínimo**, no interrumpe ecosistemas y puede operar durante décadas sin arrasar con el paisaje.

Nuclear y rural: una alianza natural

Mientras las megaplantas solares y eólicas destruyen campos verdes, cortan rutas migratorias de aves, arrasan con

viñedos, dehesas y olivares centenarios, **una central nuclear** con un perímetro reducido y estrictos protocolos medioambientales **puede operar décadas sin alterar el entorno.**

Imaginemos por un momento una España que no arranca olivos en Jaén para colocar espejos, sino que aprovecha su talento y su subsuelo para garantizar una energía limpia, firme y nuestra. Una España que valora el conocimiento, que no le teme a la tecnología y que deja de castigarse por prejuicios que no tienen ningún sentido en pleno 2025.

Desde Ebroenergía lo decimos claro:

Queremos que se abra el debate. Queremos que se conozcan los datos. Queremos que España deje de mirar para otro lado y aproveche su mayor tesoro energético: el uranio.

Tenemos la tecnología, la formación, el mineral. Solo nos falta el coraje político para asumirlo.

— **Javier Trincado**
CEO Ebroenergía

URANIO, MINERAL DEMONIZADO

Es más seguro —y necesario— de lo que te han contado.

En España, hablar de explotación de uranio es casi un tabú. Se asocia de inmediato con radiactividad, contaminación y catástrofes nucleares. Y no es casualidad. Ciertos sectores políticos y grupos ecologistas llevan años construyendo un relato que equipara minería de uranio con amenaza ambiental directa. **Pero, ¿qué hay de cierto en todo esto? ¿Es realmente peligrosa la minería de uranio? ¿O estamos dejando pasar una oportunidad energética y económica por prejuicios sin base científica?**

El miedo se combate con conocimiento.”

—Alfredo García

El miedo al uranio: la política gana a la ciencia

Sí, el uranio es radiactivo. Pero eso no significa que sea incontrolable ni peligroso por definición. **La minería moderna de uranio** —regulada, monitorizada y con protocolos internacionales— **es hoy una de las más seguras del mundo**, y sus riesgos están medidos, limitados y controlados.

En lugares como Canadá o Australia se explota uranio de forma segura desde hace décadas. **Y en España esta bloqueado políticamente pese a cumplir con los requisitos técnicos del Consejo de Seguridad Nuclear** lo cual es paradigmático ya que se ha frenado un proyecto viable y seguro por pura presión ideológica. **La radiactividad natural en las zonas donde hay uranio en España es baja, muy por debajo** de otros entornos donde convivimos a diario: hospitales, aviones, zonas graníticas o incluso playas con radón.

¿Y qué pasa con las “energías limpias”?

Los paneles solares, los aerogeneradores, los coches eléctricos y las baterías de almacenamiento no se fabrican con aire ni buenas intenciones. **Para construirlos se requieren enormes cantidades de litio, cobalto, níquel, tierras raras, cobre y plata. Y todos estos materiales se extraen con minería intensiva**, muchas veces a cielo abierto, en países sin controles ambientales ni derechos laborales.

Baterías eléctricas: ¿sostenibilidad real?

Las baterías, hoy presentadas como símbolo del futuro, tienen problemas:

- **Consumen minerales** conflictivos (cobalto, litio, grafito) **cuya extracción es dañina y opaca.**
- **Su reciclaje es muy limitado y costoso.**
- **A los 8–10 años** suelen volverse inservibles y muchas **acaban desechadas como residuos peligrosos.**
- **Tienen una alta huella ecológica** si se analiza su ciclo de vida (extracción, transporte, fabricación, desecho).

España: la paradoja energética

España tiene uranio suficiente para abastecer sus reactores durante 20 años. Pero en lugar de aprovecharlo, lo prohíbe por ley (Ley 7/2021) y lo importa de terceros, incluidos algunos con regímenes autoritarios o nula protección ambiental. Lo grave no es solo lo que perdemos en soberanía energética y empleo rural. **Lo grave es la contradicción:**

- **Prohibimos el uranio**, pero compramos litio extraído en salares secos de América Latina.
- **Criticamos la minería en Salamanca, pero** celebramos la apertura de fábricas de baterías en Valencia.
- **Abandonamos la energía más estable y densa**, para depender de fuentes intermitentes y metales caros.

Mineral	Uso energético	Riesgo ambiental	Residuos, Gestión	Radiactividad	Observaciones
Uranio	Nuclear (baseload, sin CO ₂)	Lixiviados escasos	Controlados y encapsulados	Sí, pero baja	Minería más regulada del mundo
Litio	Baterías para coches eléctricos, almacenamiento	Consumo masivo de agua en zonas áridas	Salmueras tóxicas	No	Indispensable para transición “verde”
Cobre	Paneles, cables eléctricos, eólica	Erosión, uso de químicos, polvo tóxico	Masivos, difícil gestión	No	7 veces más uso que uranio por MW
Tierras raras	Generadores eólicos, imanes, electrónica	Altamente tóxicas, extracción agresiva	Difícilmente reciclables	A veces sí	90% del mercado lo tiene China
Cobalto / Níquel	Baterías de ion-litio, coches eléctricos	Trabajo infantil, minería sin control ambiental	Muy contaminantes	No	Mayoría extraída en África sin regulación
Carbón	Generación fósil tradicional	Emisiones CO ₂ , residuos sólidos, enfermedades	Cenizas volátiles	No	Aún usado en países “verdes” en 2024

— Dpto. Redacción Ebroenergía

REACTORES NUCLEARES MODULARES

La revolución energética que nadie se atreve a contar.

Mientras nos venden espejos y molinos como revolución, la verdadera transformación energética ya está en marcha...”

¿Qué son los SMRs?

Los SMRs son reactores nucleares de pequeño tamaño, altamente seguros, construidos por módulos prefabricados y ensamblados en destino, lo que reduce enormemente los costes y tiempos de instalación frente a las centrales tradicionales.

Pero su gran ventaja no es solo técnica, sino estratégica: se pueden desplegar en zonas rurales o industriales, cerca del punto de consumo, sin depender del capricho del sol o del viento. **En otras palabras: energía firme, segura, limpia y local.**

¿Quién está apostando por ellos?

Aquí viene lo interesante. Mientras en España el debate nuclear sigue secuestrado por prejuicios de los años 80, **las grandes potencias energéticas del mundo están invirtiendo miles de millones en SMRs:**

- **Rolls-Royce (Reino Unido):** ya ha presentado su primer diseño operativo y espera desplegar el primero en 2029.
- **NuScale (EE.UU.):** primer SMR aprobado por la Comisión Reguladora Nuclear de EE.UU., listo para instalarse en Utah.
- **Rosatom (Rusia):** ya ha instalado SMRs en regiones remotas de Siberia y planea exportarlos.
- **EDF (Francia) y GE-Hitachi (Japón)** también tienen diseños avanzados.
- Incluso **Bill Gates** está impulsando su propio modelo (**TerraPower**), con el apoyo del gobierno estadounidense.

En un momento en el que el discurso oficial insiste en que el futuro pasa por llenar nuestros campos de espejos y molinos, **la industria energética internacional avanza con paso firme en una dirección muy distinta... pero infinitamente más inteligente: los reactores nucleares modulares, o SMRs (Small Modular Reactors).**

¿Y España? Mirando hacia otro lado, mientras arranca olivos para “descarbonizar” el campo andaluz.

¿Qué ventajas ofrecen?

Los SMRs no solo son viables técnicamente, **son la gran esperanza para descarbonizar sin destruir el rural:**

- **Impacto mínimo:** requieren poco suelo y no dependen de condiciones climáticas.
- **Alta seguridad:** muchos diseños son intrínsecamente seguros, es decir, no pueden colapsar por accidente humano.
- **Versatilidad:** pueden alimentar zonas industriales, desalinizar agua o generar hidrógeno verde.
- **Escalabilidad:** pueden instalarse de forma modular, según la demanda.
- **Empleo cualificado:** atraen innovación, ingeniería y desarrollo industrial avanzado.

¿Y por qué no se habla de ellos?

Porque no le interesa al oligopolio ni al discurso verde oficial. Los SMRs no generan primas, subvenciones ni dependen de tecnología extranjera. **Son una amenaza para quienes viven de las burbujas renovables y del caos en el mercado eléctrico.**

Tampoco salen en la agenda de las grandes ONGs ni partidos verdes porque **rompen el relato simplista de “nuclear igual a peligro”, cuando la realidad es justo lo contrario: los SMRs son más seguros que nunca, más necesarios y más coherentes que cualquier otro modelo energético actual.**

Desde Ebroenergía lo decimos claro:

Los reactores modulares son el futuro. No mañana. Hoy.

España tiene el talento, el conocimiento y la necesidad para liderar este cambio. Lo que no tiene —todavía— es la voluntad política ni la narrativa mediática para abrir el debate.

¿Seremos capaces de dejar atrás el miedo irracional y apostar por soluciones reales? ¿O seguiremos pagando los errores de una transición energética basada en dogmas y no en ciencia?

Un país como España, con uranio en su suelo, ingenieros de primera y necesidad urgente de energía firme, debería ser pionero en SMRs.”

No espectador. No rehén. Producir sin destruir. Innovar sin improvisar. Descarbonizar sin arrasar; ese es el camino. **Los Reactores Nucleares Modulares son la mejor carretera.**

— Dpto. Redacción Ebroenergía



QUAISE ENERGY

Perforando hacia el corazón de la Tierra.

“La energía geotérmica está disponible 24/7, 365 días al año. El problema siempre ha sido cómo alcanzarla.”

Fundada en 2018 como una spin-off del MIT Plasma Science and Fusion Center, **Quaise Energy** nació con el propósito de desarrollar una tecnología de perforación revolucionaria basada en ondas milimétricas. Su ambición: **acceder a fuentes de calor geotérmico ultra profundo para generar energía limpia, gestionable y prácticamente inagotable, independientemente de la ubicación geográfica.**

Inspirada en los avances de la fusión nuclear, la empresa propone reconvertir centrales fósiles existentes en plantas geotérmicas, acelerando así la transición energética sin necesidad de construir nueva infraestructura desde cero.

Energía constante, en cualquier lugar

A diferencia de la solar o la eólica, que dependen de las condiciones climáticas, **la energía geotérmica está disponible 24/7, 365 días al año. El problema siempre ha sido cómo alcanzarla.** Las zonas geotérmicas convencionales están limitadas geográficamente y perforar a gran profundidad con métodos mecánicos es caro, lento y arriesgado. Ahí es donde **Quaise cambia las reglas del juego.**

Tecnología del futuro... hoy

Inspirados por la investigación en fusión nuclear del MIT, los ingenieros de **Quaise** han desarrollado una técnica que vaporiza la roca con ondas milimétricas en lugar de triturarla con brocas. Utilizan dispositivos llamados gyrotrones, capaces de

En un mundo obsesionado con paneles solares y aerogeneradores, **una startup nacida en los laboratorios del MIT está proponiendo una alternativa tan ambiciosa como sorprendente: extraer energía limpia directamente del núcleo de nuestro planeta.** Se llama **Quaise Energy** y está decidida a hacer de la geotermia profunda una pieza clave de la transición energética.

generar potentes haces electromagnéticos que perforan sin contacto físico, evitando el desgaste mecánico y permitiendo llegar hasta **20 kilómetros de profundidad.** A esas profundidades, se encuentran **temperaturas superiores a los 500 °C**, suficientes para generar energía supercrítica, mucho más eficiente que la geotermia convencional.

Reconvertir lo viejo en nuevo

Uno de los planes más innovadores de **Quaise** es reutilizar centrales térmicas (de carbón, gas o fuel) reconvirtiéndolas en plantas geotérmicas. Las tuberías, turbinas y redes eléctricas ya están instaladas: solo necesitan una nueva fuente de calor. Esta propuesta permitiría dar una segunda vida a infraestructuras obsoletas, mantener empleos y acelerar la transición energética sin construir desde cero.

El LCOE que lo cambia todo

Para demostrar que su tecnología no es solo ciencia ficción, **Quaise** ha desarrollado una herramienta clave: un **calculador de LCOE (Levelized Cost of Energy), que compara costes por MWh frente a otras tecnologías renovables o fósiles. El resultado es prometedor: si logran escalar su tecnología, podrían competir en coste con el gas natural... sin emitir CO₂.**

El futuro se perfora

Con apoyo de inversores como **Mitsubishi Corporation** y **Standard Investments**, y más de **21 millones** de dólares recaudados en su última ronda, **Quaise Energy** se prepara para ejecutar sus primeros proyectos piloto. Su objetivo es claro: **hacer viable la geotermia superprofunda a escala comercial antes de 2030.**

En Ebroenergía, creemos que es hora de mirar hacia abajo. Muy abajo. Porque mientras el sol y el viento son intermitentes, el calor del núcleo terrestre arde sin pausa desde hace millones de años. Y con iniciativas como **Quaise**, podría convertirse por fin en la base firme de un nuevo modelo energético.

— Dpto. Redacción Ebroenergía



Escanea este código QR para conocer más sobre Quaise Energy

Fuentes y recursos: Este artículo se ha elaborado con información procedente de fuentes especializadas como **Axios**, **Quaise Energy** y **Geothermal.org**, así como comunicados oficiales sobre su ronda de financiación Serie A1, publicada en marzo de 2024.



EL CONFLICTO EN ORIENTE MEDIO Y LOS PRECIOS DE LA ENERGÍA

Efectos de la especulación en tu factura.

“Lo que estamos viendo es una subida especulativa y temporal que se corregirá en las próximas semanas.”

Muchos hemos sentido preocupación por las noticias sobre el conflicto en Oriente Medio y el posible cierre del Estrecho de Ormuz. Es normal tener dudas y cierto miedo, pero queremos lanzar un mensaje muy claro a nuestros clientes: **NO estamos ante una nueva crisis energética como la que vivimos en 2021.** Aunque los precios de la electricidad y el gas han subido ligeramente, no estamos ante una situación estructural ni ante un problema de suministro real.

¿Por qué está subiendo el precio?

Cuando se generan tensiones internacionales, como las actuales entre Israel, Irán y Estados Unidos, los mercados reaccionan muy rápido. Los precios suben por precaución, pero no porque falte energía. Los mercados descuentan el riesgo antes de que pase nada. Y, en este caso, **el conflicto no ha afectado ni al suministro ni al tráfico marítimo del petróleo y el gas.**

Además, el verano tiene sus propias particularidades:

- Hay **menos producción eólica** porque sopla menos viento.
- El **calor extremo** dispara el uso del aire acondicionado y la demanda eléctrica sube.
- Para cubrir la demanda, hay que recurrir a tecnologías más caras como los **ciclos combinados de gas.**

Esto provoca **subidas temporales que no tienen nada que ver con las crisis profundas.**

“Los precios suben por precaución, pero no porque falte energía. Los mercados descuentan el riesgo antes de que pase nada.”

El dato clave: el TTF

El índice de referencia que debemos seguir es el TTF, el mercado mayorista de gas más importante de Europa. Este indicador es el mejor termómetro para entender si estamos ante una crisis o no.

- Durante la crisis de 2021, el TTF pasó de 30 a 300 €/MWh en cuestión de semanas.
- Hoy, el TTF apenas ha subido un 3% en los últimos días.

Esto nos da la respuesta: los mercados no esperan una crisis real. Si el TTF estuviera subiendo de verdad, sería otra historia. Pero no lo está haciendo.

¿Estamos ante una situación como la de 2021?

Rotundamente, no.

En 2021, el origen fue una guerra que cortó de raíz el suministro de gas ruso a Europa. El precio spot de la electricidad superó los 200 €/MWh durante meses y los futuros se dispararon.

Hoy los precios spot están en torno a 110 €/MWh y los futuros para 2026 siguen bajistas, en torno a 65 €/MWh. Los datos no reflejan una crisis estructural, sino una tensión puntual por especulación y condiciones climáticas.

¿Conviene cerrar tarifas fijas ahora?

En Ebroenergía creemos que lo más sensato es mantener la calma y no precipitarse a firmar a tarifas fijas.

Las tarifas fijas actuales están caras y los precios a futuro aún ofrecen buenas oportunidades. **Las tarifas indexadas bien gestionadas siguen siendo la opción más inteligente** para la mayoría de los consumidores.

El mercado sigue indicando que **los precios tenderán a bajar a medio y largo plazo.** Solo si el conflicto se agrava de forma muy seria —por ejemplo, con el cierre efectivo del Estrecho de Ormuz— podríamos reconsiderar nuestra estrategia. Pero ese escenario es muy poco probable.

Y, además, incluso **si se llegara al peor de los casos, el impacto real sobre España sería mucho menor** de lo que muchos temen.

¿Por qué? Porque España es uno de los países europeos menos dependientes de esa zona.

- Nuestra mayor fuente de suministro es Argelia, que nos abastece por gasoducto directo.
- También compramos gas natural licuado (GNL) de proveedores como Estados Unidos, Nigeria y Qatar, a través de rutas marítimas alternativas.

... Tranquilos:

no estamos ante una nueva crisis energética.

Además, aunque parte del GNL que llega a Europa pasa por el **Estrecho de Ormuz, el posible cierre afectaría mucho más a Asia que a Europa. España, con sus múltiples puertos regasificadores y una red de proveedores diversificada, tiene capacidad para adaptarse rápidamente y mantener el suministro** sin grandes sobresaltos.

Y si hablamos de sincerarnos, todos sabemos que, a pesar de los titulares y los discursos oficiales, **Europa —y España— han seguido comprando gas a Rusia** durante todo este tiempo.

De hecho, se ha comprado más gas ruso que nunca, solo que ahora llega en barco y no por gasoducto. Es casi un secreto a voces, pero es una realidad que hay que asumir. **Por lo tanto, lo que ocurra en Irán o en el Estrecho de Ormuz nos afecta, sí, pero bastante menos de lo que muchas veces se nos hace creer.**

Conclusión:

Incluso en el escenario más extremo, España está relativamente protegida, el impacto sería puntual y muy lejos de las tensiones estructurales que vivimos en 2021.

Mensaje final: tranquilidad y confianza.

Nuestro compromiso en Ebroenergía es acompañar constantemente a nuestros clientes con información clara, realista y sin alarmismos.

Hoy, lo más importante es no tomar decisiones por miedo. **No estamos ante una crisis energética como la de 2021 y todo apunta a que la situación se estabilizará en las próximas semanas.**

Seguiremos atentos a la evolución del mercado para ayudarlos a tomar siempre las mejores decisiones.

— **Javier Trincado Rincón**
CEO de Ebroenergía



EBROENERGÍA IMPULSA UN PROYECTO DE I+D+I CON LA UNIVERSIDAD DE MEDELLÍN

Una herramienta de previsión que puede revolucionar el sector eléctrico."

En Ebroenergía creemos en la innovación que transforma el sector energético y genera un impacto real. Por eso, hemos dado un paso más: **estamos desarrollando una herramienta de previsión de demanda que puede marcar un antes y un después para las comercializadoras pequeñas y medianas, no solo en España, sino a nivel mundial.**

El **proyecto de I+D+I que llevamos a cabo junto a la Universidad de Medellín** busca reducir los desvíos que sufren las comercializadoras eléctricas. Mientras las grandes compañías del oligopolio ya cuentan con herramientas avanzadas, las pequeñas operan en desventaja, incurriendo en mayores costes que, lejos de trasladarse al cliente, reducen sus ya ajustados márgenes.

Nuestra herramienta busca revolucionar el sector, ofreciendo soluciones que permitan competir en igualdad de condiciones, mejorar la eficiencia y fortalecer la estabilidad del sistema eléctrico.

Los desvíos no solo generan pérdidas para las empresas. **Tienen un coste que afecta al sistema eléctrico en su conjunto:** obligan a Red Eléctrica a realizar más ajustes de emergencia, reducen la estabilidad de la red, in-

crementan los costes operativos y, en consecuencia, afectan indirectamente a los consumidores.

Por eso, lo que estamos desarrollando en Ebroenergía no es solo una solución comercial. **Es una herramienta que contribuye a un sistema más eficiente, justo y equilibrado.**

Actualmente, las pequeñas comercializadoras pueden llegar a soportar costes de desvíos de hasta 5 €/MWh. Las grandes, por volumen y tecnología, pueden reducirlos a menos de 0,5 €/MWh. Este desfase estrecha los márgenes de las pequeñas.

Nuestra **herramienta, desarrolla mediante algoritmos de machine learning y redes neuronales, capaz de analizar millones de datos** históricos, curvas de carga, patrones horarios, datos meteorológicos y perfiles de consumo por sectores de actividad **en tiempo real, permitirá reducir estos costes drásticamente y revolucionar la forma en que las comercializadoras gestionan sus previsiones.** Por ejemplo, en una comercializadora que gestiona 30 GWh anuales, bajar el coste de desvíos de 5 €/MWh a 1 €/MWh puede suponer un ahorro directo de 120.000 € al año. Escalado al conjunto del mercado, el impacto es enorme. **Estimamos que la aplicación de esta herramienta podría generar beneficios anuales de hasta 36 millones de euros en España, 420 millones en Europa y 1.200 millones a nivel mundial al año.**

— **Stiven Zea Fernández**
Científico de datos especializado en energía

Creemos que **este avance puede incluso abrir la puerta a colaborar con Red Eléctrica y administraciones públicas de distintos países** para promover la estandarización de estas soluciones y contribuir a la estabilización de los sistemas eléctricos nacionales.

En Ebroenergía estamos convencidos de que la tecnología no debe ser patrimonio exclusivo de las grandes compañías. **Democratizar el acceso a herramientas de previsión es un paso esencial para construir un mercado eléctrico verdaderamente libre y competitivo.**

Este proyecto refleja nuestro compromiso con la captación de talento y la colaboración con instituciones académicas, y es un orgullo que esté impulsado por uno de nuestros propios ingenieros, **Stiven Zea Fernández, quien lo desarrolla** como parte de su tesis de maestría en Modelación Matemática y Computación Científica con enfoque en Machine Learning, demostrando su compromiso y liderazgo en investigación aplicada.

Nuestra alianza con la Universidad de Medellín no solo impulsa el desarrollo tecnológico avanzado, sino que nos permite **apoyar el crecimiento profesional de jóvenes ingenieros y contribuir activamente a la formación de futuros expertos del sector.**

Reducir desvíos. Ganar precisión. Democratizar la energía.

— **Dpto. Redacción Ebroenergía**



EBROENERGÍA Y LA UNIVERSIDAD DE MEDELLÍN

Una alianza para el futuro del talento energético.

En Ebroenergía, siempre hemos apostado por el talento como pilar fundamental de nuestro crecimiento y de nuestra contribución al desarrollo energético sostenible. Por ello, estamos emocionados de compartir la historia detrás de una iniciativa que marca un antes y un después en nuestra búsqueda de excelencia: nuestra colaboración estratégica con la Universidad de Medellín.

En el corazón de Medellín, una ciudad reconocida por su innovación y progreso, encontramos una riqueza de talento en el campo de la ingeniería en energía. A través de un acuerdo sin precedentes con los decanos de ingeniería de esta prestigiosa universidad, hemos iniciado un proceso de selección de jóvenes profesionales altamente cualificados que representan el futuro de la energía.

Estos ingenieros energéticos, formados en profundidad en el modelo latinoamericano, cuentan con una base sólida en el sector. Sin embargo, en Ebroenergía identificamos una oportunidad única para enriquecer su formación, llevándolos a España para sumergirse en el modelo energético europeo.

Este enfoque no solo les brinda un conocimiento integral y global, sino que también fomenta un intercambio cultural y profesional que beneficia a ambas partes.

La respuesta ha sido extraordinaria. Los candidatos seleccionados han demostrado una ilusión contagiosa y un compromiso admirable por integrarse en nuestro equipo. Al mismo tiempo, la Universidad de Medellín ha mostrado su orgullo y entusiasmo por esta colaboración, que refuerza el valor de la educación colombiana en el panorama internacional.

Esta iniciativa no solo subraya nuestro compromiso con el desarrollo del talento global, sino que también refuerza la visión de Ebroenergía como

Siempre hemos apostado por el talento como pilar fundamental de nuestro crecimiento y de nuestra contribución al desarrollo energético sostenible."

una compañía innovadora y abierta a nuevas fronteras. Creemos que la energía no tiene límites, y tampoco debería tenerlos el talento humano.

Estamos seguros de que esta colaboración será el inicio de una relación fructífera y duradera, que seguirá generando oportunidades para jóvenes promesas de la Ingeniería Energía y fortaleciendo nuestra misión de ofrecer soluciones energéticas de calidad y sostenibles en España y más allá.

— Dpto. Redacción Ebroenergía

Ebroenergía:
impulsando el talento,
transformando la energía."



EBROENERGÍA Y LA UNIVERSIDAD DE MEDELLÍN LANZAN EN LATINOAMÉRICA EL PRIMER DIPLOMADO DE MODELO ENERGÉTICO EUROPEO



Ebroenergía, en colaboración con la Universidad de Medellín, anuncia con entusiasmo el lanzamiento del Diplomado de “Experto en Modelo Energético Europeo”, un programa académico diseñado para capacitar a profesionales latinoamericanos en el complejo y altamente regulado mercado eléctrico y gasístico europeo.

Esta iniciativa surge tras la exitosa experiencia de ingenieros en energía colombianos contratados por Ebroenergía, quienes, tras su formación en España, han demostrado un crecimiento profesional exponencial y una comprensión profunda de la estructura y dinámica del sector energético en Europa. **Ante la notable diferencia entre los modelos energéticos de ambas regiones, la necesidad de crear un programa de formación estructurado se ha hecho evidente.**

“La educación es el arma más poderosa que puedes usar para cambiar el mundo.”

—Nelson Mandela.

Ciencia, Futuro y Libertad

Universidad de Medellín Plazoleta Prometeo

Un contenido formativo de alto nivel

El diplomado proporcionará conocimientos detallados sobre:

1. Estructura del Mercado Eléctrico Europeo	2. Generación y Distribución de Energía	3. Regulación y Normativa Energética
- Diferencias con los mercados latinoamericanos. - Marco regulatorio y organismos supervisores. - Liberalización y competencia en el sector eléctrico.	- Fuentes de energía tradicionales y renovables. - Infraestructura de transmisión y distribución. - Modelos de integración de energías renovables.	- Directrices de la Unión Europea. - Tarifas, impuestos y costos regulados. - Políticas de transición energética y descarbonización.
4. Mercados Mayoristas y Minoristas de Electricidad	5. Innovación y Tendencias del Sector	6. Ciclo Intensivo
- Funcionamiento del mercado spot y de futuros. - Modelos de compra y venta de energía. - Impacto de la volatilidad de precios y estrategias de cobertura.	- Digitalización y redes inteligentes. - El papel del consumidor en el nuevo modelo energético. - Perspectivas del hidrógeno y almacenamiento energético.	- Reactores Nucleares Modulares (SMR) - Geotermia de alta profundidad (Quaise Energy) - Power to X

Una alianza estratégica para la formación energética

El Diplomado en “Experto en Modelo Energético Europeo” representa una **sinergia única entre Ebroenergía y la Universidad de Medellín**, combinando la excelencia académica con la experiencia empresarial en el sector eléctrico. Está **dirigido a ingenieros, economistas y profesionales del sector energético** que deseen ampliar su conocimiento y potenciar sus oportunidades en el **mercado internacional**.

Con este programa, no solo se busca dotar a los participantes de herramientas técnicas y regulatorias, sino también **promover un intercambio de conocimiento que fortalezca la conexión entre Latinoamérica y Europa en el ámbito energético**.

Las **inscripciones** estarán **abiertas próximamente**. Para más información sobre el diplomado, costos y fechas, los interesados pueden contactar con Ebroenergía escribiendo a **administracion@ebroenergia.es**.

Esta es una oportunidad única para profesionales que buscan diferenciarse en un sector en constante evolución y conectar con el **mercado laboral europeo**.

¡El futuro energético empieza aquí!

— Ebroenergía y UdeMedellín
Marzo 2025



El Dr. Carlos A. Arredondo, es Coordinador del Programa de Ingeniería en Energía de la Universidad de Medellín y es investigador del Grupo de Investigación en Energía (GRINEN).

Su trabajo se centra en áreas como las energías renovables, los sistemas fotovoltaicos conectados a la red y las microredes de baja potencia. Ha participado en proyectos relacionados con sistemas fotovoltaicos y la valoración del potencial energético del recurso solar, que se relacionan directamente con la transición energética en Colombia, explorando alternativas para diversificar la canasta energética a partir de diferentes fuentes de energía.

El futuro necesita ingenieros en energía. Y tú puedes ser uno de ellos."

LA ENERGÍA MUEVE EL MUNDO Y NECESITAMOS INGENIEROS QUE LA TRANSFORMEN

La energía es, y será cada vez más, el eje transversal del desarrollo tecnológico, social y ambiental del planeta."

Durante años, he tenido el privilegio de formar a decenas de estudiantes en el maravilloso e importante campo de la Ingeniería en Energía. He visto crecer sus ideas, cómo sus proyectos cobran vida, y cómo el impacto de todo esto se hace tangible. Pero también he visto algo con que me genera inquietud y es que, al parecer, esta carrera no ha tomado la fuerza e importancia que requiere en nuestro país.

En las Universidades en el mundo se ha notado una disminución importante en la cantidad de estudiantes para las ingenierías, esto evidentemente es algo que nos hace pensar en qué debemos hacer.

¿Por qué necesitamos más ingenieros en energía?

En el mundo en el que vivimos todo es energía: el alimento que producimos, el transporte que usamos, la tecnología que nos conecta, los hospitales que nos atienden, el agua que consumimos, absolutamente todo es energía. Sin energía, todo se detiene; el mundo dejaría de existir.

En este momento, la energía está siendo más importante que nunca debido a los grandes y acelerados avances en la tecnología (como la Inteligencia Artificial), la conectividad y las medidas urgentes que, como humanidad, debemos tomar para afrontar los retos ambientales y de sostenibilidad a los que nos estamos enfrentando.

Estamos viviendo una crisis energética y climática global.

Cambiar el modelo de producción energética, integrar fuentes renovables, electrificar procesos, reducir las emisiones... todo eso requiere acciones concretas: **esto se logra con ingenieros que tengan pasión, que tengan talento, que sean curiosos y que estén dispuestos a dar siempre lo mejor.** Colombia, América Latina y el mundo necesitan una nueva generación de líderes técnicos y éticos que se formen en esta rama fundamental. Y por eso, **considero que es importante que las generaciones actuales y futuras sean conscientes de la importancia que la energía tiene y tendrá en nuestras vidas.** Si esperamos que nuestro futuro sea cada vez mejor, hay que considerar que la energía lo hace posible.

¿Cómo vamos a desarrollar las actividades cotidianas? ¿Cómo se va a mover el mundo? ¿Cómo vamos a progresar? ¿Cómo vamos a disfrutar de lo que nos gusta en un mundo en el que hay escasez o falta de energía?

Es claro que quien domina la energía tiene las herramientas para cambiar el mundo. La Ingeniería en Energía es una de esas herramientas.

Una nueva llama gracias a Ebroenergía.

Recientemente, junto con la empresa española Ebroenergía, estamos planificando entregar un programa de formación relacionado con el **Modelo y Mercado Energético Europeo**. Un diplomado que pone sobre la mesa el debate, la formación y la acción concreta en este álgido tema. Este tipo de colaboraciones nos recuerdan que la Ingeniería en Energía nos ayuda a comprender, a partir de los hechos y acontecimientos recientes, cuál puede ser el panorama energético futuro, qué medidas o acciones debemos tomar para estar a la altura de lo que ese panorama nos ponga al frente. **Es claro que los puentes o alianzas entre las universidades y las empresas —como el que se está gestando con Ebroenergía— son claves para que la llama no se apague.**

— Dr. Carlos A. Arredondo



ISO 27001: EBROENERGÍA SE COMPROMETE CON LA SEGURIDAD DE LA INFORMACIÓN

En Ebroenergía somos cada vez más conscientes de que una comercializadora de energía no solo debe ofrecer tarifas justas y un modelo energético sostenible, sino también **garantizar la protección de los datos de sus clientes y la seguridad de su infraestructura digital**. Por ello, desde este año hemos decidido dar un paso firme y comprometido para **certificarnos en la norma ISO 27001, con el objetivo de obtenerla oficialmente en 2026**.

Esta norma internacional, reconocida en todo el mundo, establece los requisitos para implantar un Sistema de Gestión de Seguridad de la Información (SGSI) eficaz. Y aunque pueda parecer algo técnico o lejano para muchos consumidores, la realidad es que sus beneficios son directos, tanto para vosotros como clientes como para nosotros como organización.

¿Qué implica la ISO 27001 para ti como consumidor?

Máxima protección de tus datos personales y energéticos

Tus consumos, facturas, hábitos energéticos, datos de pago y cualquier otra información personal estarán resguardados bajo protocolos estrictos y sistemáticos, **minimizando cualquier posibilidad de filtración o uso indebido**.

Transparencia y confianza

Contar con esta certificación nos obliga a **mantener procesos auditados, trazables y en constante mejora**. Significa

que nuestros sistemas no solo son seguros, sino que pueden demostrarlo.

Resiliencia frente a amenazas digitales

En un contexto en el que el cibercrimen crece, la ISO 27001 obliga a estar preparados frente a posibles ataques informáticos o incidentes, con planes de contingencia que garantizan la continuidad del servicio sin sobresaltos.

¿Y qué significa para Ebroenergía como empresa?

Organización y control

Nos permite **implantar una estructura robusta de control interno** en todo lo relacionado con la información: accesos, confidencialidad, almacenamiento, destrucción segura, etc.

Cumplimiento normativo y ventaja competitiva

Nos adelanta a futuras exigencias legales en materia de protección de datos y ciberseguridad. Además, nos posiciona como una empresa seria y

“Garantía absoluta en la protección de los datos de sus clientes y en la seguridad de su infraestructura digital.”

fiable frente a las demás administraciones, partners tecnológicos y grandes clientes industriales.

Cultura de la seguridad

No se trata solo de una certificación, sino de un cambio cultural. Toda nuestra plantilla se forma y se involucra en este compromiso, **porque la seguridad no es solo un asunto de informática: es una actitud transversal que impregna toda la organización**.

2026: Un nuevo hito en nuestra trayectoria

La obtención de la ISO 27001 será un paso más en nuestra evolución como comercializadora diferente. Un distintivo que no solo avala nuestros sistemas, sino que refuerza la relación de confianza con cada uno de nuestros clientes. Porque en Ebroenergía creemos que la energía del futuro también se construye sobre la seguridad y la transparencia.

— Dpto. Redacción Ebroenergía

EBROENERGÍA SE EXPANDE

Por toda la cuenca hidrográfica del Ebro.



La Colmena de Ebroenergía



Apoyando al negocio local

En Ebroenergía hemos apostado por un modelo de expansión que se basa en la colaboración con el comercio local y los profesionales de confianza de cada zona.

Gracias a esta estrategia de sinergia territorial, estamos más cerca de los hogares, empresas y ayuntamientos que asesoramos, generando impacto positivo en la economía de proximidad. Creemos que la mejor forma de llegar a ti es a través de quien ya conoces y en quien confías.

¿Eres electricista?

Esto te va a encantar

En **Ebroenergía** hemos creado un sistema exclusivo que **aumenta considerablemente tus ingresos**, sin alterar tu forma de trabajar.



Tú no haces casi nada.
Nosotros hacemos (casi) todo.



Y ganas siempre por ello.



Conoce los testimonios de dos de los **más de 100 colaboradores** que ya forman parte



#1 En el ranking de colaboradores

*Al principio no me lo creía.
Ahora soy yo quien les llama para que
vengan a visitar a más clientes míos.
Con solo acompañarles una vez en
cada visita, vi que tenía sentido.*



Rubén Rodríguez - **El Cabero**

📍 **Caparroso**



#2 En el ranking de colaboradores

*Antes hacía las altas sin ganar nada. Ahora
las hago con Ebroenergía... y cobro por cada
una, todos los meses. Solo quiero que mis
clientes estén con ellos: trabajan bien,
el trato es directo y, además, son
de aquí. Una comercializadora de
casa, de confianza.*



Fco. Javier Zardoya - **El Cacheno**

📍 **Ribaforada**

¿Quieres saber más?

📞 **600 60 60 22**

APOYEMOS LA AGRICULTURA LOCAL

Salvemos el futuro de nuestra tierra.

Los agricultores, guardianes de la tierra, el agua y el aire, están siendo empujados hacia la extinción...”

La agricultura no solo es el pilar de nuestra alimentación, sino también la base de nuestras comunidades rurales y de la economía sostenible. Sin embargo, **la presión de un sistema** diseñado para beneficiar a unos po-

En un mundo donde la industrialización y el monopolio avanzan sin tregua, **la agricultura local enfrenta una amenaza inminente. Los agricultores**, guardianes de la tierra, el agua y el aire, **están siendo empujados hacia la extinción** por normativas que favorecen a grandes corporaciones y restringen su libertad de operar en un entorno justo. Desde Ebroenergía, creemos que este es el momento de actuar.

cos **está obligando a miles de agricultores a abandonar sus tierras. Esto no solo pone en peligro nuestra seguridad alimentaria**, sino que también amenaza el equilibrio ecológico de nuestro planeta.

Por eso, hemos decidido dar un paso adelante en firme con nuestra **‘EbroIniciativa’**, que **nace con un propósito claro: apoyar a los agricultores y fomentar la compra de productos kilómetro 0.**

¿Qué Defendemos?

La libertad de los agricultores: Nos oponemos a las leyes que promueven la concentración de poder en el sector agrícola. Queremos que los pequeños y medianos agricultores tengan un futuro, sin depender de gigantes del mercado que monopolizan la producción y distribución.

- 1. El consumo consciente: Apostamos por productos kilómetro 0,** que no solo reducen la huella de carbono, sino que fortalecen las economías locales y garantizan alimentos frescos y saludables para nuestras mesas.
- 2. La sostenibilidad como meta: Respetar la naturaleza no es una opción, es una obligación.** La agricultura tradicional es el mejor ejemplo de coexistencia entre el ser humano y el medioambiente.
- 3. La defensa de la biodiversidad:** Creemos en proteger las variedades locales y las técnicas tradicionales que, durante siglos, han alimentado a la humanidad de manera natural.



Apoyar a los agricultores y fomentar la compra de productos kilómetro 0.”

— Dpto. Redacción Ebroenergía

EbroIniciativa

Nuestros objetivos

Desde ésta iniciativa trabajaremos para:

- **Facilitar recursos** y apoyo técnico a los agricultores que deseen continuar con prácticas sostenibles.
- **Promover ferias**, mercados y puntos de venta para productos locales y ecológicos.
- **Colaborar con asociaciones y universidades** para investigar y divulgar los beneficios del consumo de productos kilómetro 0.
- **Alzar la voz** contra normativas injustas que ponen en riesgo la diversidad agrícola y la supervivencia de las comunidades rurales.

Creemos que un modelo de vida justo y respetuoso con el entorno no solo es posible, sino necesario. **Apoyar a la agricultura local es proteger** nuestras raíces, nuestro presente y el futuro de **las próximas generaciones**.

***En memoria de David Lafoz
(1998–2025)***



*"Líder de la causa más justa,
víctima de la persecución más injusta."
Que tu lucha no quede en vano...*

CORELLA ABRE EL GRIFO

El agua del Canal de Navarra ya tiene vía libre.

“Corella no ha esperado a que llegue el agua: ha salido a buscarla. Y ese paso puede cambiar el futuro de toda la Ribera.”

El pasado 29 de mayo de 2025, Corella votó su adhesión a la Segunda Fase del Canal de Navarra. El resultado fue claro: **un 98,10% de los votos emitidos respaldaron su incorporación.** Ese apoyo representa el 69,04% de las 3.207 hectáreas regables del municipio. **Con esta decisión, Corella da un paso histórico hacia el desarrollo hídrico que lleva años reclamando.**

Pero esta noticia, aunque ilusionante, no significa que el agua vaya a llegar automáticamente a toda la Ribera. Lo conseguido por Corella afecta únicamente a su término municipal. No implica la adhesión automática de otras localidades cercanas como Tudela, Cintruénigo, Cascante o Fitero. Cada una deberá seguir su propio proceso de decisión y adhesión.

Durante años, la Ribera de Navarra ha sido la gran olvidada del agua. Mientras otras zonas ya regaban con garantías gracias al Canal de Navarra, municipios como Corella seguían mirando cómo el desarrollo pasaba de largo. Hoy, por fin, esa situación empieza a cambiar.

Entonces, *¿por qué es tan importante lo que ha hecho Corella?* Porque ha sido el primer municipio de la Ribera Sur en cerrar el círculo: organizar su comunidad de regantes, convocar una votación, movilizar a los propietarios y lograr el respaldo necesario para incorporarse al Canal. Todo ello ha sido posible, en gran parte, **gracias al impulso y liderazgo del alcalde Gorka García Izal, que ha sabido convertir una causa estancada en una decisión colectiva histórica.**

Además, la adhesión de Corella supone un mensaje político y social directo: **la Ribera quiere agua, y está dispuesta a hacer lo necesario para conseguirla.** Este movimiento puede ser el catalizador para que otros municipios aceleren sus propios procesos. **Cuantos más pueblos se sumen,**

más peso tendrá el proyecto completo de la Segunda Fase del Canal de Navarra, que lleva más de dos décadas pendiente de completarse.

A partir de ahora, Corella iniciará la solicitud formal al Gobierno de Navarra, comenzará su concentración parcelaria y se preparará para recibir las obras que permitirán el acceso al agua del embalse de Itoiz. **El coste estimado del proyecto supera los 300 millones de euros y podría ejecutarse entre finales de 2025 y 2026.**

Este no es el final del camino. Es solo el principio. **Corella ha abierto el grifo, pero la Ribera aún tiene que moverse.** Si cada municipio da el paso, el agua llegará para todos. Y cuando el agua fluye, el futuro también.

— Dpto. Redacción Ebroenergía



YOGA EN EBROENERGÍA

Cuerpo, mente y empresa en armonía.



En Ebroenergía creemos que el verdadero éxito de una empresa comienza en el bienestar de quienes la hacen posible. Por eso, una vez al mes, todo nuestro equipo se reúne —en cuerpo o en espíritu— para participar en una experiencia única: **una clase de yoga y meditación impartida por nuestra maestra Jerusalén Navascués (Nalini) del centro Sanatana Dharma.**

Aunque nuestros equipos trabajan desde distintas ciudades —**Cintruénigo, Barcelona y Medellín**—, en ese momento nos convertimos en uno solo. Los compañeros de Cintruénigo acuden al aula física donde Jeru guía la sesión; el resto nos conectamos en directo desde nuestras ciudades, a veces desde lugares tan especiales como la playa de la Barceloneta.

Esta iniciativa va más allá del ejercicio físico. **Integramos prácticas de meditación y visualización de objetivos empresariales, logrando**

Plaza Hotel W Barcelona

Equipo Ebroenergía haciendo yoga en Barcelona frente al mar.

alinear nuestras metas personales con los propósitos de la compañía. La energía que se genera en cada encuentro es algo que se siente: **mejora la concentración, reduce el estrés, fomenta la creatividad y refuerza la motivación.** El resultado es un equipo más conectado, más consciente, más comprometido.

Gracias infinitas a nuestra maestra **Jeru (@yogacintruenigo en instagram)**, por ser el corazón de esta experiencia, por tu sabiduría y por lograr que, aunque estemos a miles de kilómetros, todo el equipo de Ebroenergía respire al unísono.

— Dpto. Redacción Ebroenergía

¿Te gustaría asistir online a nuestras clases de yoga?

Ahora puedes hacerlo. Nos conectamos una vez al mes, en directo.

Síguenos en Instagram y Facebook y no te pierdas ni una.

¡Namasté!

Para los trabajadores, es un regalo mensual de salud y presencia. **Para Ebroenergía, es una inversión** directa en cohesión, productividad y cultura de empresa. Nos diferencia, nos define y nos eleva frente a aquellas compañías que aún no han comprendido que el bienestar es una prioridad, no un extra.



EN PROYECTO EBROENERGÍA

Nuestras nuevas oficinas.

La energía fluye con más fuerza que nunca en Ebroenergía. Pronto inauguraremos nuestras nuevas oficinas corporativas en Cintruénigo, en una ubicación estratégica que próximamente compartiremos con todos vosotros.

“Será un lugar para el encuentro, la energía y la inspiración.”

Pero no se trata de un edificio más. Esta sede será un icono arquitectónico: una construcción única inspirada en el río Ebro, símbolo de nuestra identidad como compañía energética comprometida con la innovación, el territorio, la sostenibilidad y el respeto por el medio ambiente.

Con un diseño vanguardista y funcional, este nuevo espacio no solo acogerá a nuestro equipo humano, sino que también representa el impulso firme de Ebroenergía hacia el futuro, consolidando nuestra presencia en la cuenca del Ebro y proyectando nuestra vocación internacional.

Muy pronto, esta sede no solo será nuestro centro de operaciones: será un lugar para el encuentro, la energía y la inspiración.

— **Javier Trincado**
CEO Ebroenergía





EL HUERTO DE EBROENERGÍA

Sembrando conciencia, cosechando futuro.

Sobre una gran extensión de terreno en Cintruénigo, en el corazón de la Ribera navarra, **estamos preparando un espacio educativo y comunitario para sembrar conciencia desde la infancia.** Queremos que cada niño y niña que nos visite se lleve una experiencia que les acompañe toda la vida: **aprender a cultivar, a entender el ciclo de la tierra y a valorar el origen de cada alimento.**

¿Qué pasaría si enseñáramos a los niños que la energía no solo se mide en kilovatios... sino también en semillas, frutos, tierra y raíces?

En Ebroenergía estamos desarrollando un nuevo proyecto que busca generar un cambio profundo y duradero: **El Huerto de Ebroenergía.** Pero este espacio no solo es para los más pequeños. **Padres, madres, abuelos y abuelas también podrán acercarse a participar, aprender y reconectar con la tierra.** Este cambio de conciencia es necesario a todas las edades: todos tenemos algo que redescubrir entre bancales, semillas y cultivos.

En cada visita escolar, los más pequeños —y no tan pequeños— no serán meros espectadores: **plantarán, construirán, cosecharán y reflexionarán.** Entenderán que los alimentos no nacen por arte de magia en el supermercado, sino que requieren tierra fértil, esfuerzo humano y respeto por el entorno.

Aprenderán cómo pueden sembrar en casa alimentos ecológicos, libres de pesticidas. Y comprenderán el valor de consumir productos locales, de temporada, de forma autónoma, de su tierra cercana. #Km0

No hay gesto más revolucionario y libre que cultivar tus propios alimentos."

El objetivo no es solo cultivar hortalizas: **es cultivar una nueva manera de pensar.** Una generación que entienda que la agricultura es esencial, que valore el trabajo de quienes hacen posible nuestra alimentación, **que respete la tierra y que sepa que un futuro sostenible empieza por saber de dónde viene lo que comemos.**

Con este huerto, abrimos las puertas a una **educación transformadora**, activa y conectada con la realidad. **Porque plantar una semilla es también plantar una idea brillante.**

— **Javier Trincado**
CEO Ebroenergía

¿Por qué estar con Ebroenergía?

Porque **llevamos el mercado eléctrico en vena**. Estamos desde la plena liberalización del sector y lo entendemos con rigor. Esto significa **veteranía, conocimiento y experiencia**.

Porque voces expertas del sector han querido escribir en nuestra revista. Que referentes como **Alfredo García, Sama Bilbao o Josep Graell** firmen nuestras páginas no es casualidad. Es reconocimiento a la seriedad y al rigor de nuestro proyecto.

Porque organizamos encuentros que ya son referencia institucional. Con la participación de figuras como **Pedro Baños, alcaldes y representantes del Gobierno**. No cualquiera convierte un evento en una cita obligada. Tampoco cualquiera se gana el respeto de quienes dirigen nuestras instituciones locales.

Porque durante la crisis energética protegimos a nuestros clientes. Mientras otros vieron sus facturas disparadas, los nuestros estuvieron cubiertos. Gracias a nuestra visión y conocimiento del sector supimos anticiparnos. Tomamos decisiones estratégicas que congelaron sus precios y evitaron el golpe. **Esa es la diferencia entre estar con cualquiera o estar con Ebroenergía**.

Porque cada cliente que llega a Ebroenergía empieza a pagar menos de lo que pagaba antes. Y nuestro compromiso es sagrado.

Porque sabemos cuándo un precio fijo tiene sentido y cuándo lo inteligente es estar en indexado.

Porque **nuestros estudios los realizan ingenieros en energía, no administrativos sin formación técnica**. Ingenieros que analizan curvas de carga, perfiles de consumo y estrategias avanzadas, y que además dan seguimiento y vigilancia constante.

Porque **somos compañía de luz y gas**. Y si unes ambos suministros con nosotros, todavía podremos **ajustarte más el precio**.

Porque defendemos el **sentido común**. Señalamos el sinsentido de proyectos que destrozan el medio rural, decimos la verdad sobre el autoconsumo cuando las cuentas ya no salen y **apoyamos a la agricultura local** como motor de futuro.

Porque **colaboramos con electricistas y otros profesionales de la zona** para crear **economía de proximidad**. Nuestros ingresos se quedan aquí y los compartimos con gente de aquí.

Porque invertimos en conocimiento futuro. **Estamos en acuerdos con universidades de prestigio internacional, como la de Medellín, para impulsar proyectos de investigación y formación en ingeniería energética. Somos la primera comercializadora que lanzará un Máster de Modelo Energético Europeo para toda Latinoamérica**. Queremos sembrar talento porque creemos que solo con conocimiento real se transforma la energía.

Porque si todo esto está en estas páginas —la defensa de la energía nuclear con datos, la crítica constructiva al modelo energético, la voz de expertos, la claridad de las cuentas, el apoyo a la tierra y sus agricultores, la innovación en herramientas propias y la obsesión por el talento— es por algo: porque **Ebroenergía es diferente**.

Y ahora, la pregunta sencilla:

¿Tu asesor energético tiene una trayectoria tan excelente como la de Ebroenergía?

Si la respuesta es no, **ya sabes por qué estar con Ebroenergía**.

— Equipo Ebroenergía

CONSEJO DE VIDA EBROENERGÍA

Comienza el día con agua de mar diluida,
cargada al sol en botella de cristal azul
y unas gotas de limón.

Los mejores electrolitos para tu cuerpo:

naturales, vivos y gratuitos.

Energía directa del sol, del mar y de la tierra.

Fuente de vida, salud y conciencia.



NO LA APARTES. LÉELA.

Esto que tienes en las manos
No es publicidad.
No es una revista cualquiera.

Es el resultado de años de esfuerzo, de pasión
y de un emprendimiento valiente.
Este proyecto es como un hijo para mí.
Lo he cuidado, lo he trabajado, lo he soñado.
Cada página está escrita para ti, para que te acerques
a un mundo que te afecta cada día: **la energía.**

No la dejes a un lado. No la tires. No la ignores.

Si alguna vez has sentido lo que es luchar por algo con todo
tu corazón, si alguna vez te has sentido orgulloso de sacar
adelante lo que para muchos puede parecer imposible,
entonces nos entendemos.
Entonces, esta revista también es tuya.

Te invito a leerla con el mismo cariño con el que yo la he creado.
Te prometo que te va a sorprender.

Javier Trincado
CEO Ebroenergía

Si estás leyendo esta revista en un lugar público, por favor, déjala
aquí para que otros también puedan disfrutarla. Escaneando
este código QR podrás descargarla y tenerla siempre contigo.

600 60 60 22 

