

## Elija su empresa eléctrica

José Carlos Toledano Gasca  
*Socio Fundador de ACTA*

El pasado 17 de abril de 1999 apareció publicado en el Boletín Oficial del Estado el Real Decreto sobre Medidas Urgentes de Liberalización e Incremento de la Competencia y de la que se dio gran difusión en los medios de comunicación.

Gracias a ello, personas ajenas al mundo de la electricidad empezaron a conocer de forma más concreta la Liberalización del Sector Eléctrico, que aunque llevaba en marcha desde 1997, creían que eran cosas que no les afectaba directamente, que eran cosas sólo para grandes consumidores y grandes empresas pero no para pequeños y medianos empresarios y para todos los consumidores en general.

Y rápidamente se empezaron a oír estas preguntas:

¿Qué ya se puede elegir la empresa eléctrica que uno quiera?

¿Qué puedo negociar con la Empresa Eléctrica el precio de la energía y las condiciones de suministro?

y ¿Cuándo se puede hacer todo esto?

Éstas y muchas preguntas similares que nos estamos haciendo tienen ya su respuesta desde que en 1997 fue aprobada la nueva Ley del Sector Eléctrico.

La Ley del Sector Eléctrico, LSE, fue sancionada por el Jefe del Estado el día 27 de noviembre de 1997 y publica-

da en el B. O. E. el día 28 de noviembre de 1997, con la referencia Ley 54/1997, de 27 de noviembre.

Según se describe en la exposición de motivos de la Ley, se definen tres objetivos básicos y tradicionales en este sector:

- ◆ Garantizar el suministro eléctrico a todos los consumidores del servicio dentro del territorio nacional.
- ◆ Garantizar la calidad del suministro.
- ◆ Garantizar que se realice el suministro al menor coste posible.

Todo ello sin olvidar la protección del medioambiente.

Asimismo en el Título I de la presente Ley se plantea como finalidad de la misma, la regulación de las actividades destinadas al suministro de energía eléctrica para:

- ◆ Adecuar el suministro de energía a las necesidades de los consumidores, y
- ◆ La racionalización, la eficiencia y la optimización de estas actividades.

Pero detrás de este planteamiento formal está lo que verdaderamente nos interesa a los consumidores que es la liberalización del Sector Eléctrico y la capacidad de todos los usuarios de elegir la empresa eléctrica que deseemos.

Pero las primeras preguntas que nos hacemos son: ¿Cómo y cuándo se va a llevar a cabo este proceso?

Empecemos por el principio. Los que no conozcan mucho el sector de la Energía Eléctrica deben saber que el ciclo completo del Servicio de Suministro de energía eléctrica comprende los siguientes bloques:

**Producción de energía eléctrica**, que se realiza en la centrales eléctricas, lejos de los centros de consumo y que requieren grandes inversiones para poder transformar materias primas primarias en energía eléctrica. Este es el caso de las centrales hidroeléctricas, las centrales térmicas tanto de carbón como de gasóleo como de gas, las centrales nucleares, las centrales de energías renovables como eólica, solar, etc.

**Transporte de energía**, pues una vez producida hay que transportarla a grandes distancias, a los centros de consumo de fábricas, ciudades, etc. Esta se realiza a través de las grandes líneas de alta tensión que atraviesan los campos y llegan cerca de nuestras ciudades.

**Distribución de energía**, una vez cerca de las ciudades la energía se lleva a todos los puntos de consumo a pequeñas tensiones para poderla distribuir por lugares habitados.



*Distribución de energía.*

**Comercialización de la energía**, es la parte final del servicio donde se establece la relación comercial entre el usuario de la electricidad y la empresa eléctrica.

La nueva ley del Sector Eléctrico obliga a las empresas a separar jurídica y contablemente estas cuatro partes en las que se divide el servicio de energía eléctrica. Estos días, abril y mayo de 1999, con motivo de las juntas generales de Accionistas de las Empresas eléctricas, estamos asistiendo como observadores de honor, a la división de las empresas eléctricas en estos tres grandes grupos: Generación, Distribución y Comercialización.

La empresa de Generación tendrá como misión producir energía eléctrica y ofertarla en un Pul, denominado Operador del Mercado, que recogerá todas las ofertas de las empresas productoras de generación y las venderá a las empresas que lo soliciten: las comercializadoras.

Es un mercado de oferta y demanda del Kilovatio hora, el precio varía cada cuarto o media hora en función de la demanda, de la hora del día y del día de la semana y del mes.

Todos los días aparece en los periódicos económicos un gráfico con el precio de la electricidad del día anterior, hora por hora. (Ver gráfico 1.)

Las empresas comercializadoras son las que negociarán con los clientes los precios de la energía y las condiciones de suministro. Son las que compran " al por mayor " en el Operador del Mercado y después venden " al por menor " a los usuarios finales.

Todavía nos quedan las empresas de distribución, que son las propietarias de las líneas eléctricas por las que pasa la energía eléctrica y que cobran un peaje a las comercializadoras. A estas líneas de distribución puede acceder cualquier comercializador autorizado y es lo que se denomina "Acceso de terceros a la Red".

Sólo queda el Transporte cuyo control y vigilancia está encomendado a la Administración.

Es decir que a partir de ahora tenemos empresas de Generación, de Distribución y Comercializadoras; y ahora nos preguntamos ¿con quién contrato yo la energía para mi casa?

Nosotros tenemos que contratarla con las comercializadoras, si queremos con la empresa que ahora nos suministra (actualmente son Hidrocarbónico, Endesa, Iberdrola o Unión Fenosa) o bien cambiamos de empresa a ver que tal nos va.

¿Pero se puede cambiar ya o tenemos que esperar mucho? El Ministerio de Industria ha establecido un calendario para que desde el 1 de enero de 1998 al año 2007

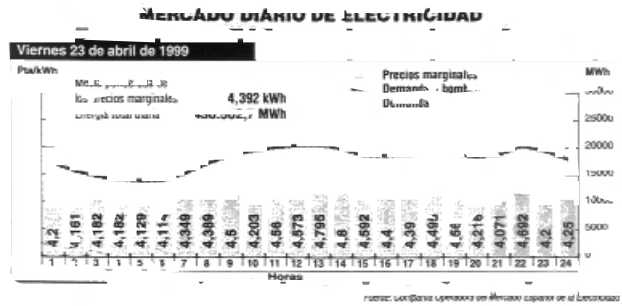
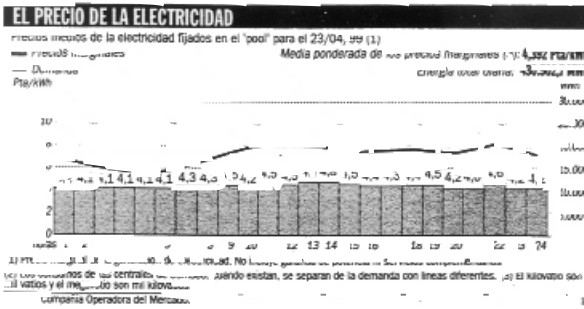


Gráfico 1. Precio de la electricidad

Nota: el precio que aparece es el precio de venta en el Operador del Mercado al que hay que añadir unos costes de garantía de suministro, servicios complementarios, el impuesto de la electricidad y el IVA.

todos los clientes puedan acceder al mercado libre. Se ha empezado por los grandes consumidores, le seguirán los medianos y al final los pequeños.

El calendario que se estableció en su día, con las variaciones que se han ido produciendo en las últimas fechas incluida la del 16 de abril de 1999, es el siguiente:

Cientes con un consumo superior a 15 GWh	1 de enero de 1998
Cientes con un consumo superior a 5 GWh	1 de enero de 1999
Cientes con un consumo superior a 3 GWh	1 de abril de 1999
Cientes con un consumo superior a 2 GWh	1 de julio de 1999
Cientes con un consumo superior a 1 GWh	1 de octubre de 1999
Cientes de alta tensión, independiente del consumo	1 de julio de 2000
Todos los clientes	1 de enero de 2007

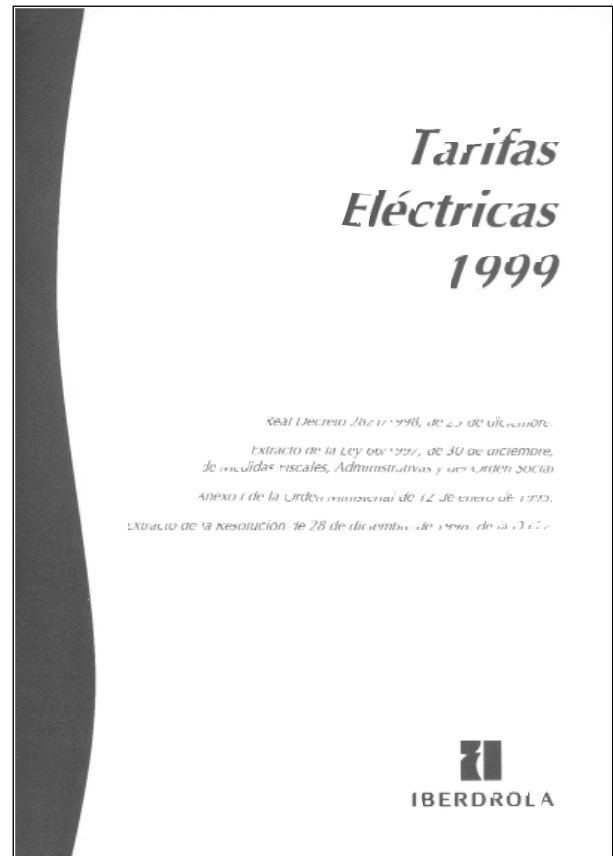
Algunos de nosotros trabajamos en medianas o grandes empresas que al día de hoy ya pueden elegir a su nuevo suministrador de energía eléctrica.

Con este panorama, la siguiente pregunta que nos hacemos es ¿ya no valen las tarifas eléctricas?

Claro que siguen valiendo. El que yo pueda elegir empresa eléctrica no quiere decir que tenga que cambiar o que tenga que negociar con ella ahora: puedo seguir como estoy y seguir pagando con las tarifas que marca el Ministerio de Industria cada año.

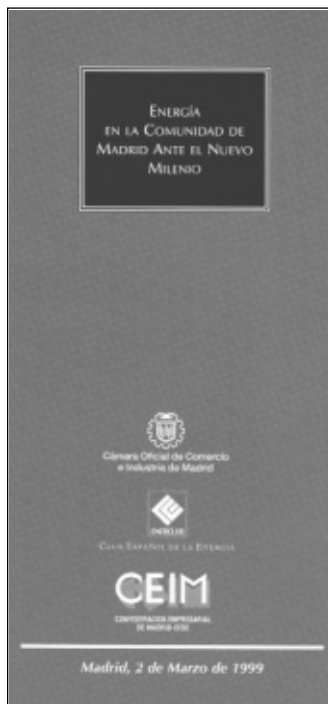
¿Que quiero ir al mercado libre porque ya puedo?, negociaré con la empresa eléctrica el precio de la energía, los servicios y si la empresa que tengo ahora no me gusta negocio con otra.

¡La elección no es muy sencilla: quedarme a tarifa o salir al mercado libre. Y si salgo al mercado libre: ¡como negocio con la Empresa Eléctrica!



Portada libro de tarifas de 1999

Es tan importante el tema que gran cantidad de asociaciones profesionales, patronales de diferentes sectores, etc., han organizado cursos y seminarios para dar a conocer a sus socios y consumidores en general el alcance de la Ley del Sector y cómo y de qué manera se puede acceder al mercado libre. En las imágenes aparecen las portadas de dos jornadas organizadas recientemente en Madrid por la Cámara de Comercio e Industria de Madrid y la CEIM.



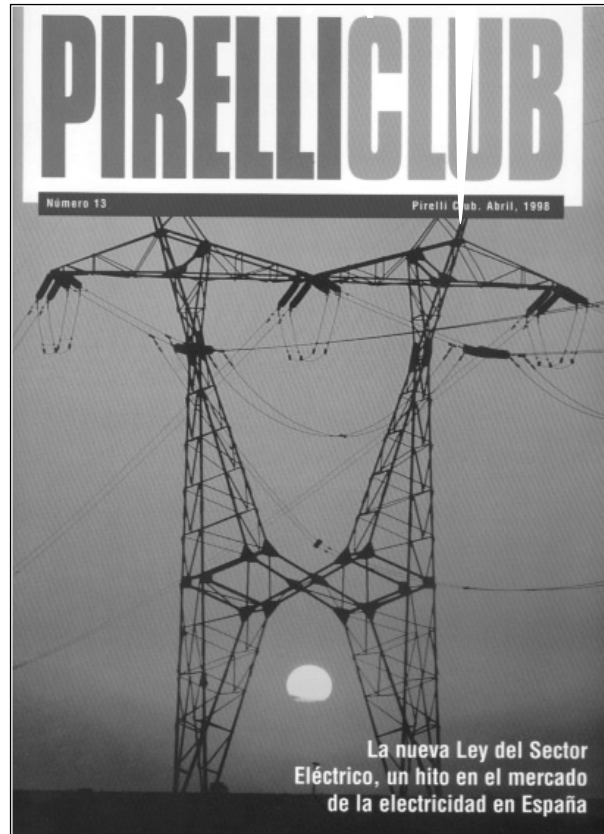
*Seminario sobre la energía en la Comunidad de Madrid*

y el Curso de Introducción al mercado de la electricidad organizado por el Club Español de la Energía.



*Curso de introducción al mercado de la electricidad*

Las revistas técnicas del sector de la electricidad han dedicado muchas páginas a informar sobre este tema y a recoger la opinión cualificada de destacadas personalidades tanto del mundo de la empresa como del lado de los consumidores. Como ejemplo recogemos la portada de una de las revista de mayor tirada del sector.



*Portada de la revista Pirellclub donde se destaca el artículo referente a la nueva ley del sector*

En todos estos cursos y seminarios se pone de manifiesto que uno de los factores claves de decisión es el precio del Kilovatio hora, pero no el único y en ocasiones no el determinante.

Las empresas eléctricas van a vender todas un mismo producto, que es el Kilovatio hora, que no se diferencia en nada sea cual sea la empresa eléctrica que lo vende, entonces, ¿que diferenciará una empresa eléctrica de otra?

¡Esta es la cuestión!

Las empresas ofrecen, u ofrecerán a sus clientes o futuros clientes, su solvencia, su calidad... y sobre todo una serie de productos y servicios que les diferencie de los demás, todos ellos con el objetivo de fidelizar a sus clien-

tes, mejorar las relaciones empresa - usuario y mejorar en conjunto la factura de energía eléctrica.

Los más típicos que ofrecen todas las empresas son:

- ◆ La optimización tarifaria.
- ◆ Gestores personales.
- ◆ Seguros de todo tipo.
- ◆ Mantenimiento de instalaciones.
- ◆ Auditorías energéticas.
- ◆ Instalaciones .
- ◆ Sistemas de información vía INTERNET.
- ◆ Servicio de averías 24 horas.
- ◆ Teléfono de contacto 24 horas.
- ◆ Facturación personalizada.
- ◆ Etc.

La liberalización del sector y la capacidad de elección por parte de los usuarios permite la participación de los mismos en todo el proceso, da lugar a la competencia entre empresas y por tanto a la bajada del precio medio del Kilovatio hora y despeja oportunidades de negocio hasta ahora impensables.

Como contrapartida esto requiere en los usuarios un mayor conocimiento del sector, un seguimiento de la evolución del mercado, participar activamente en organizaciones empresariales o de consumidores, un esfuerzo en la negociación, un riesgo que antes no existía cuando se contrataba a tarifa fija, conocimiento de las características del suministro eléctrico, tiene que haber una mayor transparencia para poder negociar de forma más ventajosa y las empresas eléctricas tendrán que diferenciarse.

Con todo esto en la mano, ¿cómo debo negociar con la empresa eléctrica?

En primer lugar saber si ya tenemos la condición de cliente cualificado con capacidad de elección, esto lo sabremos con solo preguntarlo a nuestra empresa eléctrica actual. Si no lo somos ahora nos pueden decir en que fecha lo seremos.

Si tenemos la condición de cliente cualificado o lo vamos a ser en un plazo breve debemos empezar las negociaciones con las empresas que creamos conveniente, con tiempo suficiente para poder sopesar las ofertas y las posibles contraofertas:

Definir claramente el periodo de tiempo por el que queremos firmar el nuevo contrato de suministro, por lo general 1 o 2 años prorrogables.

Definir las instalaciones o puntos de suministro donde vamos a realizar el contrato.

Facilitar información detallada de los consumos y características del suministro a las empresas a las que les pidamos ofertas, y siempre dar las mismas a todas para poder hacer un estudio comparativo.

Recopilar los pliegos de ofertas de las diferentes empresas y hacer un estudio no sólo de las ofertas de precios sino también de las garantías y de los productos y servicios.

Analizar los diferentes componentes del precio final del kilovatio hora

Solicitar el modelo de contrato a firmar para que lo podamos analizar detenidamente y comparar unos con otros.

¿Y para el mundo del libro?

Todos los que nos dedicamos al mundo del libro tenemos delante de nosotros una nueva oportunidad de negocio, reduciendo el coste de nuestra factura eléctrica, y mejorando la calidad de este servicio a la vez que aprovechamos los productos y servicios que se nos ofrecen.

Las editoriales, las imprentas, las librerías, etc., muchas de ellas ya pueden elegir suministrador pues sus consumos se acercan a 1 GWh al año, o tienen suministros en alta tensión que se liberalizan en julio del 2000. A todas ellas las animo a conocer la posibilidad de que accedan al mercado liberalizado, que casen y analicen las diferentes ofertas y que si les es más rentable que estar a tarifa, que tomen la decisión y se liberalicen.

Los escritores normalmente no llegamos a ese consumo anual, aunque alguno que viva en zonas rurales o en residencias, etc., que sean suministrados en alta tensión ya puede elegir. Pero aunque todavía nos quede tiempo para elegir debemos ir analizando y aprovechándonos de todas las ofertas de servicios que las empresas actuales nos están ofreciendo con el fin de fidelizarnos.

Es normal ofrecer a los clientes la llamada "Cuota Fija", que no es nada más que acordar con la empresa eléctrica una cuota mensual, unas pesetas mensuales, en función del consumo anual que tenemos, y que nos permite pagar todos los meses la misma cantidad (con reajuste en el mes de diciembre en función del consumo real) sin las variaciones que suele haber entre invierno y verano.

Las facturas actuales recogen históricos de consumo pero además podemos pedir las facturas con estimación de gastos por electrodomésticos, lo que nos permitirá hacer un uso más racional de los mismos.

Usar los incentivos de los Programas de Gestión de la Demanda que promueve el Ministerio de Industria para potenciar el uso racional de la energía en general y su aho-

ro en particular, con programas tales como racionalización del consumo en iluminación, etc.

En el caso de rehabilitación de oficinas o viviendas se ofrecen bonificaciones en la adquisición de equipos de climatización y de otro tipo, sistemas de financiación, así como reducción en los gastos del cambio de contrato.



Foto 1.- Suministro a un Edificio en construcción

En edificaciones nuevas se ofrecen bonificaciones para implantación de sistemas de climatización eléctricos.

Es decir que aunque todavía no nos haya llegado la capacidad de elegir ya nos podemos ir beneficiando de la nueva ley del Sector Eléctrico a base de estos servicios gratuitos y productos que nos ofrecen las empresas eléctricas.

No me gustaría terminar este artículo sin dar un pequeño repaso al presente y futuro de la liberación de todas las energías y los servicios que más utilizamos:

Grado de liberalización

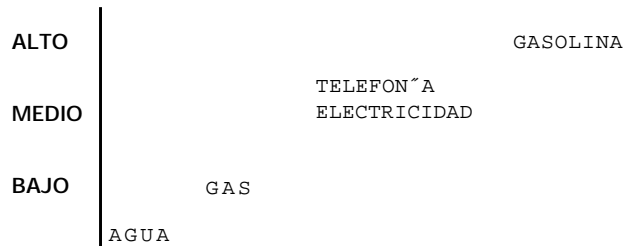


Gráfico 2.- Nivel de liberación de las energías y servicios

El sector más liberalizado es el de las gasolinas y los gasóleos y que permiten variar los precios en función del precio internacional de las materias primas y de las políticas comerciales de los diferentes agentes.

La telefonía está en periodo de liberalización, se empezó con la telefonía móvil donde en la actualidad hay ya tres operadores y se sigue por la telefonía fija que alcanza también los tres operadores, con grandes ofertas de precios y modalidades de contratación, con lo que los usuarios tiene una gran capacidad de elección.

La electricidad la hemos descrito ampliamente en este artículo.

El gas está en un periodo muy incipiente y se piensa que hasta dentro de unos diez años no estará liberalizada. La única tentativa es la salida al mercado de nuevas bombonas de butano por parte de otra petrolera y la venta en grandes superficies y gasolineras.

Por último, el agua es un servicio que no ha comenzado todavía su periodo de liberalización, su almacenamiento y distribución suele estar en manos de la administración y será el último servicio en liberalizarse.

Con todos estos pasos hacia el futuro conseguiremos unas energías y servicios de mayor calidad, más competitivos y a un precio inferior.