



Oficinas de la consultora zaragozana Urbener desde las que se sigue la evolución del precio de la energía. JOSÉ MIGUEL MARCO

La búsqueda del mayor ahorro posible en la factura de la luz ha llevado a algunas empresas a dar el paso de comprar electricidad directamente en el mercado mayorista. Una posibilidad que existe desde que se liberalizó el mercado eléctrico en 1998, pero que no se ha generalizado pese a sus ventajas de reducción de costes debido en parte a su complejidad. La Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) publica una lista con las empresas que se han dado de alta en este sistema, entre las que se encuentran una veintena de aragonesas. Muchas de ellas, de sectores desde el puramente industrial a laboratorios o tiendas, se han incorporado en los últimos dos años, en los que las subidas de la factura han sido más pronunciadas.

«Las empresas no saben qué están pagando por el coste de la energía», asegura Manuel Garín, gerente de Urbener. La consultora zaragozana está especializada en ayudar a las compañías a dar el salto a esta nueva forma de pagar la electricidad. Explica que teniendo en cuenta que el 60% de

EMPRESAS QUE SABEN COMPRAR ELECTRICIDAD

Las compañías pueden ir directamente al mercado eléctrico para ahorrar en la **factura de la luz**. Entre las ventajas, que se eliminan intermediarios y se gana transparencia, pero también es más complejo y añade riesgo.

la factura corresponde a los peajes fijados por la Administración, solo se puede actuar sobre el 40% restante que corresponde al consumo. Con la compra directa uno de los posibles ahorros viene de la eliminación de las comisiones de las comercializadoras, al salir estas de escena.

Reconoce que este paso lo han

dado pocas empresas y lo achaca más al desconocimiento de que pueden acceder a esta vía que a la complejidad, aunque también coincide en que la tiene. «Hacerlo ella sola, imposible», asegura. Por ello, la compañía ofrece sus servicios para llevar todo el papeleo que conlleva dar este paso, con un coste que asegura al final

siempre es menor que el que cobra una comercializadora.

Junto a estas ventajas, los expertos alertan también de que introduce un mayor riesgo. «La electricidad adquirida tendrá un valor distinto cada hora, según el coste del mercado horario mayorista y del resto de componentes del precio final de la electricidad», apunta José María Yusta,

miembro de la Junta de Gobierno del **Colegio de Ingenieros Industriales** de Aragón y La Rioja. Destaca el «grado de complejidad elevada» del sistema y que la empresa va a tener que asumir la «volatilidad de los precios en el mercado». Desde Endesa, empresa distribuidora en Aragón, coinciden en que los requisitos burocráticos son «más estrictos».

Entre otros trámites, es necesario darse de alta como agente comprador del operador del mercado (OMIE) y depositar avales para realizar las compras; pedir el alta como agente en Red Eléctrica de España (REE), operador del sistema, que también exige garantías de pago y presentar diariamente su propuesta con las compras que se quieren hacer para el día siguiente. Los pagos a OMIE se harán de forma semanal, a REE se abonarán al mes y también a Endesa. «Como el resto de consumidores deberá abonar el Impuesto de la Electricidad y el IVA», añade Yusta. Este equipara esta operativa a «jugar en bolsa».

(Pasa a la página 2)

(Viene de portada)

Las empresas que compran directamente en el mercado tienen que adquirir cada día «la energía que necesitan para las 24 horas del día siguiente», explica el profesor José María Yusta, que alerta de que «si te equivocas te van a cobrar una penalización».

Quienes se plantean probar este modelo necesitan conocer bien su consumo de energía. Urbener pone como ejemplo que ellos analizan el gasto horario en un año. «Les hacemos un traje a medida», explica Manuel Garín, ge-

rente. A la hora de comprar, parten del consumo de una semana «hora a hora». En caso de que los precios varíen mucho se pueden hacer ajustes. «Al final de este año el ajuste se podrá hacer una hora antes», explica.

No hay acuerdo sobre el ahorro que se puede conseguir, que depende de cada caso. Desde Urbener lo cifran en un mínimo del 10% para aquellos clientes que hubieran negociado un buen contrato con la comercializadora, pero puede superar el 50% para el resto.

Sin embargo, Yusta cree que debido a la volatilidad del merca-

do, el ahorro al final «no supera un dígito».

Las consultoras insisten en que se acaban compensando los años de subidas con los de electricidad más barata. Desde la firma Energy House reconocen que la compra directa «no es la panacea» pero defienden que puede ser una ayuda para las empresas, eso sí, a partir de ciertos consumos. «Empieza a ser rentable para los consumos superiores a 5 gigavatios» y es «más atractiva» para las que pagan facturas desde 80.000 euros, explica José María Álvarez. Entiende que la empresa que se da

de alta tiene que tener «capacidad financiera» para responder de los avales fijados por la ley. Pese a la volatilidad de precios, afirma que en los últimos ocho años, solo en

Este año la compra directa en el mercado eléctrico pierde atractivo porque se esperan más subidas de precios, según Yusta

uno ha resultado peor la compra directa.

Yusta augura que este año será uno de esos y esta alternativa será «un mal negocio» porque se esperan subidas, que las comercializadoras no pueden trasladar inmediatamente al firmar contratos con un precio fijo al año. Defiende que no es una buena elección si se tiene «aversión al riesgo y un presupuesto», como el caso de las administraciones públicas.

Desde Endesa, que también es comercializadora, recuerdan que el proceso es «reversible».

B. ALQUÉZAR