

# La compra de energía en el mercado libre como consumidor directo

La empresa leonesa Gerencia Energética es pionera en España en la gestión de la compra de la energía eléctrica en el mercado libre como consumidor directo, comúnmente llamado pool. Los diferentes sectores de la economía de este país, con los que la empresa lleva trabajando más de cinco años, han visto reducidos sus costes eléctricos entre un 15% y un 35%, frente al coste bajo contrato con comercializadora, al eliminar sus márgenes comerciales y convertirse ellos mismos en su propia comercializadora. La empresa realiza una gestión integral de la compra diaria de la energía y mantiene una comunicación constante con el cliente, para trabajar de forma sincronizada y obtener el máximo ahorro.

Con la aprobación de la Ley 54/1997 del Sector Eléctrico y de las directrices comunitarias se pretendía, por un lado, la separación de las actividades en competencia (generación y comercialización) de las reguladas (transporte y distribución) y, por otro, garantizar el libre acceso a estas redes de transporte y distribución, para poder desarrollar un entorno de competencia entre los agentes. De este modo, se perseguía una mejora de los servicios energéticos tanto en lo que a precio se refiere como a la calidad del servicio, al tiempo que garantizaba la libertad desde el punto de vista de la oferta y de la demanda para operar en el sector.

La separación de actividades de distribución y comercialización implica mucho más que una pura reducción de precio para los consumidores, orientando a las empresas energéticas hacia la innovación. Por una

parte, las distribuidoras están invirtiendo y avanzando en el desarrollo de las redes inteligentes; por otra, las comercializadoras y empresas como Gerencia Energética están aumentando la oferta de productos de valor añadido para sus clientes. Este proceso innovador cambiará radicalmente los servicios prestados por el sector eléctrico a los consumidores y también su funcionamiento.

Este mercado de la comercialización permite que el usuario pueda elegir entre diferentes ofertas (comercializadora o compra directa en el pool sin intermediarios), ya que hasta el momento la venta de energía eléctrica se realizaba en régimen de monopolio. En España, la tarifa eléctrica es binómica y tiene dos componentes fundamentales: la garantía de potencia (precio por €/Kw disponible, que todavía está determinado por el Ministerio) y el consumo (€/kWh, con libertad de opción entre ofertas). Entre las modalidades de compra de la energía tenemos:

- Consumidor en el mercado liberalizado. El consumidor pacta libremente con la comercializadora unos precios aunque los mercados distan mucho de la competencia perfecta que la Ley 54/1997 intentaba impulsar.

- Consumidor directo en el Mercado Ibérico de la Electricidad (Mibel). Esta es una novedad que se introdujo hace cuatro años, por la cual cualquier consumidor puede entrar a comprar energía eléctrica en el Mibel. Esta modalidad está orientada a las empresas comercializadoras (para que posteriormente realicen la venta a sus clientes) y hacia las pequeñas y medianas empresas que bajo

unas condiciones determinadas impuestas por el mercado, pueden acceder a la subasta diaria de la energía y obtener su propia energía al mismo precio al que lo puede adquirir la comercializadora de turno, sin intermediarios, por lo que se convierte ella misma en su propia comercializadora.

## La casación de oferta

Las empresas comercializadoras ejercen de intermediarias entre el Mercado Ibérico de la Electricidad (el mercado en el que se negocia la energía generada en España y Portugal) y los consumidores finales. Para determinar el precio de venta existe un procedimiento de casación de ofertas y demandas por cada tramo horario, es decir, que para cada hora las empresas generadoras (eólica, termonuclear, ciclo combinado, carbón, hidro- eléctrica, etc.) ofertan Mwh a un precio determinado según su disponibilidad, y obtienen un precio de casación en el que la oferta se iguala a la demanda. Este mecanismo tiene como principal ventaja que se premia a las tecnologías más baratas (en particular a la tecnología termonuclear, que produce de forma permanente porque los costes de parada y arranque son muy elevados) y a las renovables.

Una vez que la empresa comercializadora compra energía eléctrica en el Mibel, esta la revende entre sus clientes aplicando los siguientes conceptos:

- Peajes de transporte y de distribución: las líneas de transporte y distribución son propiedad de estas empresas y es necesario pagar los correspondientes derechos de uso, que se denominan peajes.

- Costes de gestión comercial propios de cada empresa comercializadora.

- Costes de diversificación y seguridad en abastecimiento: moratoria nuclear, stock básico de uranio, segunda parte ciclo de combustible nuclear, compensación de la interrumpibilidad, sobrecoste del régimen especial. Estos costes se recogen en el impuesto eléctrico.

- Costes permanentes: compensación de extracostes extrapeninsulares, costes de funcionamiento (operador del sistema, operador del mercado), Comisión Nacional de la Energía, costes de transición a la competencia, etc.

- Beneficio para la empresa comercializadora.

## Una empresa de gestión energética

Gerencia Energética es una empresa especializada en la gestión y el uso eficiente de la energía que apuesta por un modelo único orientado al ahorro y ofrece una solución integral al cliente basada en la medición, la propuesta de acciones de mejora y el control constante de la eficiencia energética. A partir de estos sistemas realizamos una gestión de la compra de la energía en el mercado libre como consumidor directo, lo que implica importantes ahorros para nuestros clientes al evitar los márgenes comerciales de las empresas comercializadoras. La empresa gestiona la energía como un bien necesario para cualquier actividad productiva y se asegura de que el cliente la reciba al menor coste posible y que la utilice de la forma más eficiente posible. Su objetivo es la reducción de los costes energéticos de sus clientes y para ello utiliza las últimas técnicas y tecnologías disponibles, garantizando ahorro y calidad en su servicio. Más información: <http://www.genergetica.com/>



Foto: Shutterstock.

La liberalización abre una nueva opción con la compra de energía en el mercado diario; este es un proceso novedoso que aprovecha el procedimiento de casación de ofertas consiguiendo que las empresas eviten a las comercializadoras. Desde 2009 es posible que los consumidores compren energía eléctrica en este mercado. A los precios de compra antes citados se les debe añadir los de transporte, distribución y el resto de costes que se han citado, excepto el margen comercial de las grandes comercializadoras. La compra en Mibel es la opción más ventajosa para los grandes consumidores porque se evitan los abusivos márgenes comerciales de las comercializadoras; la compra en Mibel es la herramienta diseñada por el Ministerio de Industria para que los grandes consumidores puedan tener un precio acorde con sus economías de escala.

### Requisitos para la compra de energía en el Mibel

Para participar en el proceso de compra, el cliente en primer lugar puede dirigirse a Gerencia Energética, donde recibirá asesoramiento sobre la compra de energía en dicho mercado y si reúne las condiciones mínimas necesarias para ser cliente cualificado para la compra de energía en el mercado libre. Una vez cumplido este requisito, haremos una estimación horaria de lo que desea consumir por término horario (entre las 0:00 y la 1:00, entre la 1:00 y las 2:00, etc.), según modelos históricos, previsiones de consumo y demás. Estas previsiones deben ser lo más próximas posibles al consumo real y con un ajuste de  $\pm 100$  Kw, por lo que es necesario que los consumidores tengan una entidad sufi-

ciente (en torno a un consumo medio de 300 Kw, que es un consumo total de unos 2.500 MWh anuales); en función de los desvíos respecto a la previsión existe una penalización, que será mayor, cuanto mayor sea la diferencia entre ambas.

Aunque los consumidores más idóneos serían los consumidores predecibles, esta nueva modalidad puede ser aprovechada por cualquier empresa que consuma más de los 2.500 MWh al año, en todos sus centros de trabajo (solo se exige que tengan un mismo CIF). Para esta modelización se debe hacer una curva con los consumos históricos en la que se reflejen los siguientes parámetros:

- Día de la semana (laborable o festivo).
- Jornada de trabajo.
- Líneas de producción.
- Acontecimientos concretos: previsiones de trabajo, huelgas, partidos de fútbol y demás.

Cuando conocemos la previsión de consumo real del cliente, realizamos el encargo de la compra, y el importe que se paga va en función de esta. En esta línea es importante citar que el consumidor tiene garantizado el suministro aunque no exista previsión, porque incluso en el caso de que haya una situación anómala (negligencia por la persona que haga la compra, desastres naturales, fallos en redes de telecomunicaciones para informar de la previsión diaria, estimaciones erróneas, etc.) se garantiza el suministro.

La compra en Mibel puede ser realizada por parte de la propia empresa industrial, con un departamento técnico preparado para realizar este tipo de compras, aunque la mayoría de las empresas de tamaño medio que compran en el mercado externalizan esta tarea.

Actualmente, en el mercado español existen tan solo 60 pequeños clientes que compran su propia energía, llamados consumidores cualificados. De estos 60 clientes, Gerencia Energética gestiona con excelentes resultados a 24 de ellos, lo que supone una implantación de nuestra empresa en el mercado nacional del 40% (más información en: [http://www.omie.es/informes\\_mercado/listados/LISTA\\_AGENTES.PDF](http://www.omie.es/informes_mercado/listados/LISTA_AGENTES.PDF))

Cabe destacar que estamos haciendo mención a un mercado muy exclusivo debido a la opacidad de todos los procedimientos que hay que llevar a cabo y de la complejidad del trabajo diario, tanto en ofertas de compra y venta de energía como de gestión de todos los adyacentes que conlleva.

La rebaja de energía en el precio está entre un 15% y un 35% para los compradores sobre el mercado ordinario, ya que además de rebajar el precio medio del kWh se han realizado pequeños cambios cuyo fin es aprovechar las horas en las que se vende energía eléctrica a bajo precio (básicamente cuando la energía se está produciendo a 0 €/kWh).

Un aspecto importante de este sistema es el dinamismo en la actualización de precios. El Mercado Ibérico de la Electricidad presenta variaciones inmediatas en los precios de la energía eléctrica, mientras que a los clientes de las comercializadoras son aplicados con cierto retraso y, en principio, atenuados por el tiempo; esto significa que un suceso que provoque fluctuaciones se va a ver inmediatamente reflejado en el mercado eléctrico.

**Joaquín Jarrín García**

Ingeniero técnico industrial. Director técnico de Gerencia Energética Colgado nº 943 del COITI de León