

CÓMO SE COMPONE NUESTRO RECIBO ELÉCTRICO Y POR QUÉ LAS OFERTAS NO SON TAN VENTAJOSAS COMO PARECEN

Por Soledad Montero.

[Publicado originalmente en Ecoimpulso renovable](#), el 2 de Mayo de 2018

El precio de la luz: habas contadas

Hoy queremos explicar de manera sencilla porqué el precio de la luz para los clientes domésticos (hasta 15 kW de potencia contratada), son habas contadas, es decir, no podemos encontrar grandes diferencias entre las compañías (aunque sí de ofertas).

¿Cómo se compone el precio de nuestro recibo de la luz?

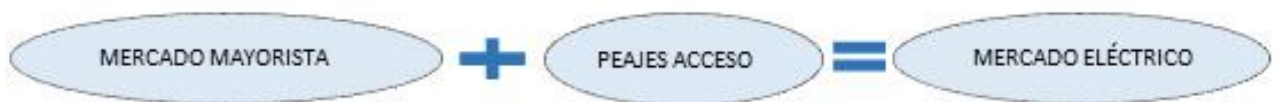
Nuestra factura tiene cinco partes principales:



Cada uno de estos componentes tiene un “peso” en nuestra factura. En esta gráfica podemos ver qué proporciones guardan cada una de sus partes:

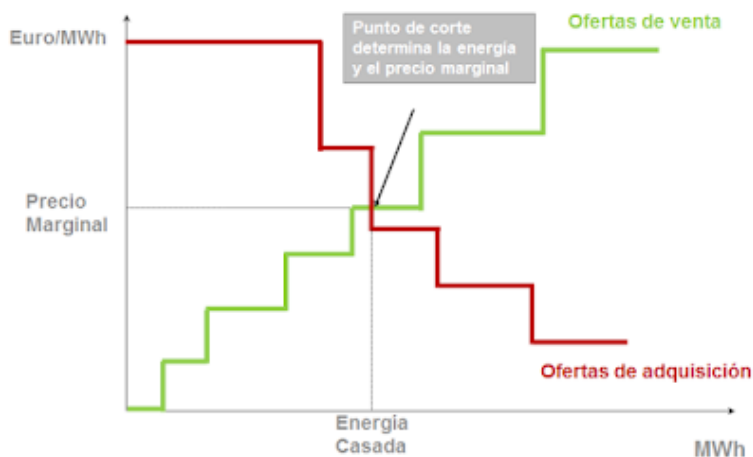


Para componer el precio de la electricidad tenemos que pagar por lo que cuesta producirla y también por el sostenimiento del sistema eléctrico, así que podemos ver que tenemos que contar con dos grandes bloques para calcular el precio de la luz:



¿Cómo funciona el mercado mayorista de venta de energía?

El sistema de fijación de precios en este mercado es **marginalista** y el precio final lo fija la oferta más cara que entra en el mercado; se le llama **precio de casación**. Es frecuente que algunas centrales oferten a precio 0 €/MWh la producción. Esto ocurre en el caso de la energía nuclear (que no puede parar su producción sin una planificación previa) las energías renovables (que no tienen costes de operación ni combustible y por tanto si no venden, su producción se tira o se frena, en el caso de la eólica) o la gran hidráulica. A estas tecnologías se las llama por eso **precio aceptantes**.



En el sistema eléctrico español la fijación de precios por el procedimiento marginalista no está dando un resultado óptimo desde el punto de vista de los usuarios o consumidores, puesto que no se obtienen los precios más competitivos para ellos, aunque sí para las grandes empresas que actúan dentro de él en formato oligopolio; esto es debido principalmente a que no existe competencia real o efectiva, ya que el mercado está acaparado por tres compañías verticalmente integradas que lo controlan y además el mix energético español es demasiado variado, conviviendo tecnologías muy diversas.

COMPRA DE ENERGÍA EN EL MERCADO MAYORISTA

La energía se puede comprar en el **mercado diario** (con un día de antelación se compra la cantidad de energía que creemos que nuestros clientes van a demandar) y en el **intradía** (donde unas horas antes se intenta ajustar la compra), a través del operador de mercado, OMIE. Cuando esta compra no se adecua a la demanda real, REE, para garantizar el suministro, realiza la gestión de la demanda a través de los **Mercados de servicios de ajuste**, donde el precio de la energía será mayor ya que estamos en una economía de libre mercado donde las empresas productoras aplican el costo de oportunidad. También podemos adquirir la energía en los **Mercados a plazo o de futuro**. Se trata de una cobertura de aseguramiento del precio durante un determinado plazo de tiempo, bien por medio de **Contratos bilaterales o financieros**, a través de OMIP, OMIclear, OTC MEFF, o particulares.

Márgen de comercialización.

¿Qué son los peajes de acceso?

Tanto en el término de potencia como en el término de energía de nuestras facturas se cargan lo que se llaman “**peajes de acceso**”. Estos peajes incluyen el pago por acceder a la red eléctrica y por el uso que se hace de ella, tanto al transporte en alta tensión (gestionado en monopolio por REE), como a la distribución en media y baja tensión, gestionada en monopolio natural por las compañías distribuidoras, dependiendo de la zona geográfica. Pero también incluyen otros costes a pagar para mantener el sistema del mercado eléctrico. Estos peajes de acceso son fijados por el Gobierno y tendrán el carácter de máximos. Serán distintos dependiendo de los tipos de tarifas y horarios. La [Orden ETU/1282/2017](#) fija los precios de los peajes de acceso de energía eléctrica para 2018.

PEAJES DE ACCESO o ATR



¿Y cómo se componen los precios de cada una de las partes?

Termino de potencia:

Se calcula multiplicando los kW contratados por el precio del término de potencia del peaje de acceso. A esto se le suma el margen de comercialización (según la compañía).



Termino de energía:

Se calcula sumando el resultado de estas dos operaciones:

Multiplicando los kWh consumidos en el periodo de facturación por el precio del término de energía del peaje de acceso.

Multiplicando los kWh consumidos en el periodo de facturación por el precio de la energía (según la tarifa que tengamos contratada).



IMPUESTO ELÉCTRICO:

El impuesto eléctrico fue creado para obtener los ingresos necesarios para el pago de las ayudas a la minería del carbón nacional, que hasta el 31 de diciembre de 1997 salían del recargo del 4,864 %. Más tarde se incorporó a los impuestos especiales de fabricación (Ley 66/1997), lo que quiere decir que grava los bienes fabricados. Pero el término de potencia no es un bien fabricado, por lo que es incomprensible que sea gravado también por este impuesto. Actualmente es gestionado por las Comunidades Autónomas. Además sobre este impuesto se suma el IVA del 21% (un impuesto sobre otro impuesto ¿?)

Interesante lectura el informe sobre el Impuesto a la electricidad elaborado en 2010 por el Departamento de Aduanas e Impuestos Especiales de la AEAT.

ALQUILER DE CONTADOR:

El precio del alquiler del contador está regulado en [Orden IET/1491/2013](#). Aquí tienes un resumen:

| Tipo de contador | Precio €/mes |
|--|--------------|
| Contador simple tarifa sin posibilidad de telegestión | 0,54 |
| Contadores con discriminación horaria sin posibilidad de telegestión | 1,11 |
| Contadores electrónicos monofásicos con discriminación horaria y con posibilidad de telegestión para consumidores domésticos | 0,81 |
| Contadores electrónicos trifásicos con discriminación horaria y con posibilidad de telegestión | 1,36 |

I.V.A.:

Sobre el IVA habría mucho que hablar, pero sólo haremos una breve reflexión; se está cargando un bien primario y esencial con un impuesto destinado para bienes de lujo, ¿por qué? Fácil, la electricidad es un artículo al que no podemos renunciar, así que somos clientes cautivos de un producto que tiene, solo en el sector doméstico, según datos facilitados por la CNMC, casi 29 millones de clientes (puntos de suministro), lo que significa unos ingresos a los que nuestro gobierno le es difícil renunciar, simplemente.

[En este artículo de prensa encontrarás más datos al respecto](#)

Existen actualmente [más de 400 comercializadoras de electricidad](#). Todas ellas, tanto las verticalmente integradas, es decir, que participan en las tres actividades principales: producción, distribución y comercialización, como las que solo comercializan, lo hacen del mismo modo que hemos descrito, no hay otra manera. Aquí hemos intentado explicar “a bulto”, de manera sencilla, pero la fórmula completa puedes verla [aquí](#), según la propia CNMC explica.

Pero además hemos hablado de que para “clientes domésticos” (menos de 15 kW contratados) existen unas tarifas llamadas de **discriminación horaria, (DH ó DHS)**. En ellas, con el objetivo de equilibrar la producción con la demanda, se incentiva su utilización con mecanismos económicos, ¿cómo? No pagando peajes de acceso en el periodo valle, es decir, las 14 horas en las que la tarifa tiene un coste inferior, de modo que solo pagas el precio de la energía. Así algunas comercializadoras contratan este tipo de tarifa con la distribuidora a sus clientes sin que estos sean conscientes, y les ofrecen una oferta que puede ser un precio único, unas horas a un precio inferior, una tarifa plana, un descuento por compra colectiva..... En realidad lo que hacen es repartir el beneficio del ahorro que supone la discriminación horaria entre el cliente y ellos mismos.

No hay ninguna fórmula para que la energía salga “más barata”; todas las comercializadoras compran a un precio similar (o superior si no hacen bien sus compras; no olvidemos que éste mercado es como una lonja, así que hay que saber comprar bien), pero como vemos, aquí no hay descuentos ni fórmulas mágicas, sólo saber manejar los mecanismos de compra para realizarla óptimamente, de manera eficaz y eficiente.

Lo que sí es importante para las comercializadoras es tener un gran número de clientes, porque “el secreto” está ahí, en la cantidad. Y es que el margen de comercialización depende de este factor. Si todos ponemos 1 céntimo pero el colectivo está formado por 100 personas, habremos obtenido un solo euro, pero si somos 1 millón la cantidad serían 10.000 euros, y eso ya es otra cosa ¿verdad?..... pues eso.

Así que cuando veas ofertas como “[Plan elige 8 horas](#)”, “[tarifa plana](#)”, “[compra colectiva](#)”,..... piénsalo primero dos veces, ¿el beneficio es para ti o para la compañía? ¿Decides tú o te empujan a elegir con eslóganes sin contenido? Ha llegado la hora de que los usuarios y consumidores empecemos a actuar, a decidir y a pensar qué mundo queremos para nosotros y nuestros hijos. **La decisión es tuya, pero sin información no decides, sólo eliges.**