

La revolución es una cooperativa eléctrica

GRUPOS DE ASTURIANOS SE ASOCIAN PARA COMPRAR ENERGÍA BARATA AL MARGEN DE LAS CORPORACIONES DEL SECTOR. INICIATIVAS COMO ASTUENERXÍA SON, ADEMÁS, UNA FORMA DE CONSUMIR ELECTRICIDAD DE FORMA SOSTENIBLE

TEXTO Javier Fernández

ENCENDER UNA LUZ, poner la lavadora o calentarse un café pueden convertirse en toda una revolución. Actos de rebeldía contra el grupo de corporaciones que controla el multimillonario sector energético español, plagado de políticos que llegaron a sus consejos de administración a través las puertas giratorias. Las cooperativas eléctricas, más baratas y sostenibles, se han lanzado a competir en un escenario tremendamente complicado para ellas. Se acercan ya al 10% de la cuota de mercado y están consiguiendo que pase la luz en un negocio opaco donde prima el salvaje lucro empresarial

por encima de los derechos de los consumidores.

Se puede competir contra los gigantes energéticos. Aunque no es fácil. Buena parte del mercado del transporte y la distribución está muy limitado y no se puede actuar sobre él. Esto limita cualquier margen de maniobra a la generación y la venta. Es en la comercialización donde actúa Astuenerxía, que cuenta con 86 socios: pagan 100 euros para formar parte de su capital social y reciben a cambio el suministro eléctrico. Varios de estos pioneros nos cuentan cómo convertir la factura de la luz en un arma

para impulsar la ética empresarial y la economía social. Todo lo que consumen, además, tiene procedencia certificada de fuentes renovables.

1. Poner en marcha la cooperativa

La burocracia es el primer enemigo con el que deben enfrentarse los cooperativistas. «Montar una cooperativa en Asturias es muy complicado. Una de consumo, y del sector eléctrico, más todavía», cuenta Francisco Rodríguez, uno de los socios fundadores de Astuenerxía, que se plantea impulsar la generación de energía y propi-



Los impulsores de Astuenerxía, frente a la sede de HC.

ciar el autoconsumo en el futuro. Cuenta que las administraciones aún no están acostumbradas a las particularidades de este tipo de iniciativas, lo que implica una mayor lentitud en la revisión de la documentación. Y denuncia que en otras comunidades, como Euskadi, existe una atención especial a la creación de cooperativas. Un apartado, lamenta, en el que Asturias aún tiene mucho que avanzar. Tras mucho papeleo, una vez que se logra constituir la sociedad se afronta la siguiente barrera. La que controla el paso al mercado eléctrico.

2. Que alguien te compre la energía

Para poder comprar energía es necesaria una autorización del Ministerio de Industria, lo que obliga a contar con un intermediario que consiga ese permiso. En este caso se trata de un agente de mercado zaragozano que tiene otros clientes como, por ejem-

plo, grandes empresas. Además, provee a la cooperativa asturiana de una aplicación informática que permite gestionar desde el cambio de potencia a la consulta de facturas.

3. Pagos, tasas y 'peaje'

En el mercado eléctrico se producen subastas a las que acuden los productores y los compradores que marcan cada día el precio de consumo del día siguiente, lo que impide predecir el coste durante periodos más largos de tiempo. La adquisición se realiza a través de un sistema de puja que deja el precio final en manos de las leyes del mercado. Pero en muchas ocasiones, quienes compran y quienes venden son ramas distintas de una misma empresa, lo que deja el precio final en el control de muy pocas manos. A este precio base, explica Lidia Gancedo, vocal del Consejo Rector de Astuenerxía, hay que sumar una larga lista de añadi-

dos: los pagos por capacidad, los costes de operación de sistema, la retribución del operador del mercado y del operador del sistema, la distribución, diversas tasas o el Acceso de Terceros a la Red (ATR, conocido popularmente como peaje).

4. Un precio que se multiplica

Cojamos una cuenta real, de finales de abril, cuando una subasta estableció un precio de 0,05593 euros por kilowatio. Esto se convierte en el doble al llegar a la factura de un hogar medio sin discriminación horaria (en la que no existen diferencias según la hora en la que se consume). Así, el coste ascenderá a los 0,11 euros kilowatio. El principal culpable de que se doble el precio sería el 'peaje' que se llevan las grandes distribuidoras de energía, que deben pagar todos aquellos que quieran consumir la energía que solo unos pocos transportan

y distribuyen, y que llegaría en este caso a los 0,04403 euros por kilowatio. Estas cuentas corresponden a un día en el que del total de la energía subastada, el 44,03% procedería de fuentes de energía renovables (con la eólica como principal generadora.).

5. Una factura más barata

A todos los cálculos anteriores habría que sumar el margen de la comercializadora, que puede aplicar incrementos de hasta 0,03 euros por kilowatio. Las cooperativas que no generan su propia energía sustituyen directamente a estas empresas. Esos son los dos únicos apartados en los que se permite actuar en el mercado eléctrico: la generación y la venta. Entre un punto y otro se encuentran el transporte y la distribución, que son comunes para las compañías eléctricas. Pagan por volcar la energía a la red y transportarla. Por eso, para conseguir un buen precio, Lidia Gancedo destaca que es importante «que la comercializadora sea transparente y aplique unos gastos de gestión razonables».

6. Compra y beneficio

El precio que Astuenerxía paga a su agente de mercado incluye todos los impuestos a excepción del IVA y el resto de tasas que aparecen en cualquier factura de la luz. Sobre esa cantidad aplica un recargo de 0,008 euros por kilowatio. Una cifra que no llega al céntimo y que se reparte con el agente de mercado. De ahí sale el beneficio de la cooperativa, que no tiene empleados y en la que los socios que así lo desean

aportan su esfuerzo de forma desinteresada.

7. De cuatro euros mensuales a mil euros anuales

Quienes se suman a este tipo de cooperativas se benefician de que no tienen ánimo de lucro y pueden llevarse un ahorro que parte de los cuatro euros mensuales en el caso de los hogares (y que varía en función de la potencia contratada y el consumo) y que puede llegar a los mil euros al año para negocios como la hostelería. Aunque ese no es el principal motivo para hacerse cooperativista. «Aunque quieras hacerlo más barato no puedes, es un mercado muy regulado», destaca Carlos García, de Astuenerxía.

8. Salir del oligopolio

García confiesa que llegó al proyecto «para salir del oligopolio eléctrico y recortar su capacidad para influir en las decisiones de los gobiernos». Porque con cada cliente que se va, las grandes empresas eléctricas pierden también fuerza para imponer sus objetivos económicos a los políticos elegidos de forma democrática para proteger a la mayoría de los ciudadanos y sus intereses. «Las independientes tienen ya un 10% de cuota de mercado y eso debilita el oligopolio», celebra.

9. Ahorrar con la colada nocturna

Uno de los puntos fuertes de la cooperativa, de hecho, es revelar a sus asociados los principales secretos del consumo. De

esta forma, se encargan de analizar la tipología de consumo de cada usuario y de recomendar una tarifa adecuada. De ahí que en muchas ocasiones recomienden la discriminación horaria, que a los miembros del oligopolio eléctrico les cuesta conceder y que en muchos casos no aplican aunque, sobre el papel, esté contratada. De este modo, el cliente cree que ha conseguido una buena tarifa con importantes descuentos que, sin embargo, nunca se le llegan aplicar. Cuando reclama y finalmente logra que le establezcan precios distintos en función de la hora, empieza por ejemplo a poner la lavadora por la noche para ahorrar.

10. Evitar timos

Además de desvelar estos trucos, las cooperativas se encargan de acabar con injusticias en la facturación. Paco Rodríguez incorporó a su suegra a Astuenerxía. «Le pasé dos contratos a la cooperativa», señala. «En uno le tenían puesta la discriminación horaria pero no se la aplicaban, le cobraban precio único sin importar la hora de consumo». En el otro le cargaban un contrato de asistencia que «en la práctica no sirve para nada, cobran aparte casi cualquier servicio». Ahora, tras dejar atrás el oligopolio, usa sus electrodomésticos con la seguridad de que no será víctima de engaños y con el deseo de restar fuerza a un oligopolio de puertas giratorias y precios inflados. ■

Javier Fernández es periodista y responsable de nuestra web junto con Carlos Álvarez.
