

Comercializadoras, ¿se las favorece a ellas o al consumidor?

7:44 Estimated 1623 Words ES Language

La subida de los precios de la energía desencadenada tras la **invasión de Ucrania** ha sido devastadora en el sector de la **comercialización de electricidad en España**. Según el listado oficial de la **Comisión Nacional de los Mercados y de la Competencia (CNMC)**, entre 2021 y 2023, **más de 80 comercializadoras independientes han echado el cierre en el mercado español**.

Y, según los informes de liquidaciones del sistema eléctrico elaborados por la CNMC, el **sobrecoste pagado por los consumidores** cuya comercializadora ha cesado su actividad y que han tenido que acogerse a las tarifas de último recurso pasó de 7 millones en 2021, a **63 millones en 2022 y a 67 millones en 2023**.

Más recientemente, con precios de la electricidad en el mercado mayorista iguales a cero o incluso negativos, nos encontramos con la noticia de que Holaluz, una de las principales comercializadores independientes, se encuentra con problemas financieros y que, aunque sigue facturando a sus consumidores, aparentemente ha dejado de pagar a las distribuidoras por el uso que dichos consumidores hacen de sus redes.

La Directiva Europea del mercado interior de electricidad estableció que [...] se impondrían a las comercializadoras la obligación de cumplir requisitos de cobertura de riesgo de precio.

Por ello, la CNMC ha abierto dos expedientes a la comercializadora por infracción “grave” por impagos de las cantidades adeudadas en concepto de peajes y cargos eléctricos.

¿Por qué quiebran las comercializadores? El principal motivo que explica estos problemas es que, hasta ahora, en los sucesivos gobiernos, ha prevalecido el interés por facilitar al máximo la entrada de empresas comercializadoras de electricidad sin preocuparse por su sostenibilidad.

El único requisito para constituir una empresa de este tipo en España **es disponer de un capital de 3.000 euros**. El resultado es que España es el país con más comercializadoras de electricidad de Europa, pero sin una regulación que compruebe y asegure su solvencia. Por ello, nos encontramos con empresas comercializadoras incapaces de mantener el suministro a sus clientes cuando hay tensiones en los mercados y, mientras quiebran, siguen facturando a sus clientes, pero sin hacer ellas mismas frente a sus obligaciones de pago.

El “agujero” que dejan en las finanzas del sector se traduce eventualmente en un incremento en el coste de suministro. Cabe preguntarse, por tanto, si no sería preferible prestar algo más de atención a la calidad, y no sólo a la cantidad, de este tipo de empresas.

Las comercializadoras **no producen, ni transportan, ni distribuyen la electricidad que consumen sus clientes.** Son meros **intermediarios financieros** que compran la energía en el mercado mayorista, emiten las facturas y cobran a sus clientes, liquidan los pagos en concepto de peajes y otros pagos regulados a las empresas distribuidoras y abonan los impuestos que recaudan a las correspondientes administraciones tributarias. Ni siquiera miden el consumo de sus clientes porque las empresas distribuidoras les facilitan ese dato. Por ello, la situación actual es como si el único requisito que se exigiera para montar un banco o ejercer como intermediario financiero fuera disponer de un capital de 3.000 euros.

En contraste, en otros países de nuestro entorno, las comercializadoras están obligadas a disponer de un **capital mínimo mucho más elevado** y, además, han de cumplir con requisitos referidos a la composición de su accionariado y a la formación de sus directivos; exigencias que tampoco existen en nuestro país.

Con la regulación actual en España, estas empresas pueden hacer ofertas de precio fijo a sus clientes y no cubrir sus propias compras de energía en el mercado a plazo. Es decir, pueden vender energía con precio fijo en contratos a plazo, pero comprarla diariamente al precio del mercado mayorista, que cambia de hora en hora.

El sobrecoste pagado por los consumidores cuya comercializadora ha cesado su actividad pasó de 7 millones en 2021, a 63 millones en 2022 y a 67 millones en 2023.

Pero esto significa que están especulando con el dinero de sus clientes, sin su conocimiento, ya que dichos clientes piensan que tienen el suministro asegurado con un precio fijo pero se encuentran con que si el precio del mercado mayorista resulta ser bajo, tienen que pagar el precio fijo del contrato mientras que, si el precio del mercado mayorista resulta ser alto pueden simplemente declararse en quiebra, suspendiendo el suministro a sus clientes, quienes tienen que celebrar **un nuevo contrato con otro comercializador justo cuando los precios están altos.**

En esta situación, **comercializadores sin vocación de permanencia** harán ofertas a precios muy bajos, para conseguir un elevado número de clientes atraídos por los bajos precios, sabiendo que, en el peor de los casos, **pueden declararse en quiebra.** Así, la actual normativa acaba socavando la confianza de los consumidores en las ofertas de nuevos comercializadores.

¿Cómo asegurar la sostenibilidad de las comercializadoras?

En la **modificación de la Directiva Europea del mercado interior de electricidad** acordada durante la presidencia española del Consejo **en 2023**, se estableció que los reguladores de los Estados miembros impondrían a las empresas comercializadoras la obligación de cumplir requisitos de cobertura de riesgo de precio; es decir, tener **contratos mayoristas de precio fijo** por un porcentaje elevado de la energía que la comercializadora se haya comprometido a suministrar a sus clientes a precio fijo.

De esa forma **las fluctuaciones en el precio del mercado de electricidad al contado no ponen en peligro la continuidad del suministro a clientes** que han contratado su suministro a precio fijo.

Dichos requisitos mínimos de cobertura pueden ser complementados o incluso sustituidos por la obligación de someterse a pruebas de resistencia, al igual que se hace con los bancos. El objetivo de estas pruebas es asegurar que las comercializadoras disponen de **recursos propios suficientes** para cumplir con sus compromisos de pago ante incrementos en el precio de la electricidad en el mercado mayorista, sin poner en riesgo su suministro a los clientes a los precios acordados. La **transposición del nuevo texto de la Directiva a la legislación nacional** habrá de llevarse a cabo antes de que transcurran **seis meses** desde la entrada en vigor de la nueva norma europea.

Por otra parte, en España, las garantías son un requerimiento legal que han de aportar las comercializadoras para participar en los mercados diario e intradiarios que gestiona **OMIE**, en los servicios de ajuste que gestiona el **Operador del Sistema** y para pagar los peajes y cargos que correspondan por el uso de las redes.

Pero, a diferencia de lo que ocurre en los países que velan por proteger a sus consumidores, en España las garantías que se exigen **no son suficientes para cubrir las deudas que las comercializadoras pueden generar desde el momento en que adquieren la energía** y la suministran a sus clientes hasta el momento en que se produce el impago. En el caso de los peajes y cargos, la aportación de garantías es un requerimiento legal, pero nunca se han desarrollado las normas necesarias para obligar a las empresas a aportarlos y por ello, en la práctica, las comercializadoras no hacen aportación alguna. Esto ha permitido que en nuestro país haya **comercializadoras que cobran a sus clientes la factura íntegra, pero ellas mismas no pagan la energía, peajes, o cargos** que ellas adeudan.

Esta situación se agrava porque, a pesar de que prácticamente el 100% de los consumidores tenemos contadores con telelectura, las liquidaciones de los denominados “**servicios de ajuste**” que gestiona el Operador del Sistema para mantener la estabilidad del suministro son lentas.

Esa lentitud hace que el plazo que transcurre desde que las comercializadoras adquieren la energía en el mercado y hacen uso de las redes hasta que se descubren los impagos es largo, y las deudas e impagos que pueden acumular las comercializadoras pueden alcanzar importes muy elevados.

De acuerdo con la normativa vigente, el impago del precio de la energía en los mercados o de los peajes y cargos a las empresas distribuidoras se considera una infracción administrativa merecedora de una sanción por parte de la CNMC y causa de apertura de expediente de inhabilitación por parte del Ministerio. Pero,

el procedimiento de inhabilitación en España es lento y permite que las comercializadoras que no pagan sus deudas sigan captando clientes durante meses, incurriendo en más impagos, e incluso se les permite transferir sus clientes a otras comercializadoras del mismo grupo cuando la comercializadora que originalmente incurrió en impagos ha sido inhabilitada, lo cual les permite seguir desarrollando esas prácticas y se acumulan más impagos.

Para evitar estos problemas, los procesos de detección de impagos deberían ser ágiles y los procedimientos de inhabilitación deberían ser ejecutivos, dando lugar a la transferencia inmediata de los clientes a otra comercializadora (regulada o del mercado libre) en cuanto se identifique que una comercializadora está incurriendo en impagos.

Dicho traspaso de clientes entre comercializadoras debe ser objeto de autorización por parte de la Administración con el objeto de garantizar que la empresa que adquiere la cartera cumple con los requisitos de solvencia que exige la normativa.

En definitiva, las recurrentes crisis de comercializadoras han revelado que la actual normativa que regula la figura del comercializador de electricidad en España es inadecuada porque **no existe ninguna supervisión o garantía de su solvencia**. Ahora que los precios han bajado y que la situación del mercado eléctrico se ha normalizado, el Gobierno debería aprovechar para corregir estas deficiencias regulatorias. Sólo hay que fijarse en lo que hacen la mayor parte de nuestros países vecinos.

El objetivo del Gobierno no debe ser que en España se favorezca la entrada de comercializadoras que **especulen** con el dinero de los consumidores, sino velar por que el mercado eléctrico minorista sea robusto para que los consumidores puedan tener la confianza de que las comercializadoras con las que contratan su suministro no desaparezcan si los precios del mercado se incrementan.

***** Óscar Arnedillo Blanco, director gerente senior en NERA y Jorge Sanz Oliva, director en NERA, firma de consultoría económica.**