

La verdad sobre la factura de la luz

REDACCIÓN

Logroño. BRENER Energy Brokers es una firma riojana de servicios profesionales relacionados con la consultoría y el asesoramiento en materia de adquisición, gestión y correcto aprovechamiento de la energía para empresas. Es decir, se dedica a que sus clientes paguen menos en sus facturas de electricidad y gas. Actualmente, gestionan un volumen de consumo similar al 20% del consumo total en un año de La Rioja, con más de 400 clientes repartidos por toda España, con un gasto total superior a los 50 millones de euros, con clientes que van desde bancos nacionales, grandes industrias y hasta pequeñas empresas y todo ello en tan sólo tres años.

-¿Cómo compran las empresas riojanas su electricidad?

-Las empresas riojanas, al igual que el resto de las españolas, sufren la oscuridad en el que se mueve el sector eléctrico. El desconocimiento del funcionamiento del propio sector, la opacidad de los componentes que forman la factura eléctrica, el bombardeo de ofertas de las compañías y los constantes cambios regulatorios estatales, hacen de la compra de la electricidad, una de las adquisiciones más complejas a las que se tienen que enfrentar los empresarios riojanos. Así que en respuesta a la pregunta de cómo compran la electricidad las empresas riojanas, tengo que decir que la mayor parte de ellas desconocen todas las posibilidades que existen en el mercado y por lo tanto se dejan por el camino muchas opciones de adquirir mejor su electricidad.

-¿Qué opciones existen entonces para comprar energía?

-Lo primero a tener en cuenta y fundamental, es que el mercado eléctrico funciona como la 'Bolsa de Valores', es decir, es como comprar acciones y depende de cuando compres lo harás más caro o más barato. Nosotros nos dedicamos a explicar a los clientes de que herramientas disponen para comprar su 'luz' y luego dejan en nuestras manos realizar esa gestión y seguimiento de los mercados para decirles cuando es más barato comprar. Le pongo un ejemplo, ahora mismo los mercados eléctricos están marcando máximos de los últimos 10 años, el petróleo está por encima de los 80 dólares, el carbón caro, los derechos de CO2 por las nubes, etc... Todo el mundo se queja de que está la electricidad muy cara y es cierto, pero la pregunta es ¿por qué no compraron la electricidad que están consumiendo hoy, hace 1 ó 2 años cuando los mercados estaban en mínimos también de 10 años? simplemente por desconocimiento. Y cuando digo com-



David García Herce, director e ingeniero eléctrico de Brener Energy Brokers, en sus oficinas de Logroño. Fernando Díaz

BRENER

web:
www.brener.es

telf:
941 12 45 33

mail:
info@brener.es

«Una panadería puede comprar su luz a mejor precio que un banco»

prar no es adelantar el dinero de la electricidad sino cerrar una posición de compra.

-¿Pero esto lo puede hacer una empresa pequeña?

-Sí, por ejemplo en Logroño tenemos dos panaderías que compran así la luz, compraron la electricidad hace 2 años a un precio de 41 euros/MWh y ahora mismo en el mercado si pides hoy una oferta todas están por encima de los 63 euros/MWh, eso supone en el total del coste de la 'luz' de estas panaderías, que por cerrar una posición de comprar hace dos años, hoy pagan la luz un 25% más barata. Tenemos clientes que

«Gestionamos un grupo de compra de electricidad para 120 bodegas»

pagan menos consumiendo 50.000 kWh al año que otros que hacemos nuevos que consumen 10.000.000 kWh.

-¿Entonces en este caso, el tamaño no es lo que importa?

-Exacto, así es, le pongo otro ejemplo, últimamente están de moda las agrupaciones de clientes para comprar electricidad, nosotros mismos gestionamos un grupo de compra de 120 bodegas y empresas del sector vitivinícola, entre las que están Marqués de Cáceres, Ramón Bilbao, CVNE, Bodegas Riojanas, López de Heredia, Rioja Alta, Argraf o Rivercap, pero todas ellas saben que el comprar

«Vamos a realizar contratos de electricidad a 5 y 10 años»

conjuntamente tiene unas ventajas muy limitadas, que lo importante es el 'cuándo' no el 'cuánto'. Existen grupos de empresas que se forman para comprar electricidad basándose únicamente en el 'cuánto' y no el 'cuándo', y a nuestros clientes les demostramos que un solo cliente, como esas panaderías de las que hemos hablado, tienen mejor precio que esos grupos de 800 suministros que tienen que comprar ahora en el peor momento del mercado, cuando están en máximos. Además, muchos de esos grupos al no cerrar posiciones reales en los mercados, les rompen los contratos

unilateralmente también en el peor de los momentos.

-¿Y existe alguna manera más de ahorrar en la factura de la luz?

-Claro, este año estamos organizando una compra a largo plazo con grandes centrales eléctricas renovables nacionales, pactando un acuerdo bilateral en el que BRENER pone a los clientes y sus consumos, y las centrales eléctricas ponen la electricidad, es decir, por fuera de los mercados. Vamos a formalizar contratos a precios pactados de hasta 5 y 10 años de duración. Por otro lado, la nueva normativa de autoconsumo hace que cualquier empresa pueda generarse su propia electricidad, hemos recibido doce solicitudes de instalaciones fotovoltaicas este mes. Y lógicamente, para ahorrar es imprescindible saber cómo consumimos y el control de consumos de las empresas con la llamada telemedida, que es otro apartado imprescindible.