

Pinchazo de la tarifa plana de la luz

■ N. D.

La puesta en marcha de las nuevas tarifas eléctricas de precio fijo, una de las componentes del nuevo sistema ideado por el ministerio de Industria para sustituir a las subastas, nace ya con visos de ser un fracaso y a mayor confusión del consumidor. Si el usuario pensaba que le resultaría más fácil y rentable acogerse a esta especie de 'tarifa plana' es vez de estar al albur de precios que pueden cambiar prácticamente cada hora, se ha equivocado de medio a medio.

Las comercializadoras eléctricas de referencia, entre las que figuran **Endesa, Iberdrola, Gas Natural Fenosa, EDP España y E.ON**, han presentado a la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) ofertas fijas anuales hasta un 17% y un 11% más caras que el mejor precio del mercado y que el Precio Voluntario al Pequeño Consumidor (PVPC), respectivamente. Estas ofertas anuales superan en hasta 100 euros el mejor precio que puede encontrarse en el mercado, o en unos 70 euros el actual precio del PVPC, según la información recabada por la CNMC. En el comparador de precios del regulador se aprecia que, para un consumidor de 3,3 kilovatios de potencia y 3.000 kilovatios hora (kWh) anuales de consumo, las ofertas presentadas por las eléctricas oscilan entre 687 euros



El nuevo remiendo tarifario nace ya abocado al fracaso.

“En la práctica y visto lo visto, el nuevo sistema de cálculo del recibo de la luz prácticamente obliga a los consumidores a depender de la evolución del mercado o a pasarse al mercado liberalizado. La tarifa fija anual va a quedar como una ocurrencia pasajera”

y 723 euros.

Si eso no es una tarifa disuasoria... En la práctica y visto lo visto, el nuevo sistema de cálculo del recibo de la luz prácticamente obliga a los consumidores a depender de la evolución del mercado (hora a hora o por periodos de

facturación) o a pasarse al mercado liberalizado. La tarifa fija anual va a quedar como una ocurrencia pasajera.

Las eléctricas han sido duramente criticadas por haber presentado estas ofertas, pero ¿quién puede acusarlas de tratar de mantener sus márgenes? Han cumplido la norma en su opinión, pero cubriéndose ante la volatilidad del mercado durante un largo periodo de tiempo. De hecho, nunca ocultaron al ministerio que dirige **José Manuel Soria**, lo poco que les gustaba esto del precio fijo. “Lo que el sector reclama desde hace años es liberalización”. “Si lo que quieren es dinamizar el mercado libre, lógicamente han elaborado tarifas planas que no las va a querer nadie”.

La propia CNMC ha dejado

claro que son precios más caros que el mercado asique no parece que el consumidor pueda llevarse a engaño ni confundirse.

¿Era entonces una buena idea obligarlas a dar este precio fijo? “No”-señala rotundo un analista. “Era una medida condenada al fracaso y a confundir aún más al consumidor que ya no sabe a qué atenerse en un mercado cada vez más confuso que no deja de cambiar las reglas de juego”.

Ahora el ministerio, artífice de la idea -muchos son los que dice que concretamente inspirada por el secretario de Estado, **Alberto Nadal**- no está contento con el resultado. No es de extrañar. Desde el primer momento, las

“Las asociaciones de consumidores han puesto el grito en el cielo. Además de lo que consideran un boicot de las empresas, por dar estos precios tan elevados, critican que se vuelve a una situación de total incertidumbre”

asociaciones de consumidores han puesto el grito en el cielo. Además de lo que consideran un boicot de las empresas, por dar estos precios tan elevados, critican que se vuelve a una situación de total incertidumbre en el que las familias no pueden ni planificar ni adaptar sus

gastos. La **Asociación de Consumidores y Usuarios (OCU)** recomienda a los consumidores que estén atentos a las revisiones de tarifas que se propongan y, en concreto, a aspectos como la revisión trimestral de las mismas por parte del Ejecutivo español o su posible actualización conforme al IPC. La asociación considera que las nuevas ofertas de precio fijo anual para el suministro eléctrico suponen “malas noticias para los consumidores españoles” porque, en opinión de la OCU, las comercializadoras de referencia han decidido no competir por los clientes con su tarifa fija de luz”.

Resumiendo: la tarifa plana tiene todas las papeletas para quedarse durmiendo el sueño de los justos en un cajón de la CNMC. Por otro lado, el Gobierno ha permitido un periodo transitorio hasta el próximo 1 de julio para que las compañías se adapten a todos los cambios en la facturación de energía en el caso de los tramos horarios, o sea que el sistema de facturación por horas aún se hará esperar. E incluso cuando llegue, solo podrán acceder aquellos consumidores que cuenten con un contador inteligente conectado y operativo, en torno a un millón de usuarios. Caos total. Al final, el consumidor, parece que acabará siendo el pagano de estos experimentos del gobierno entorno a uno de los temas más sensibles de la economía, el de la factura de la luz.

Crónica mundana

Alstom se rinde a General Electric frente a Siemens

■ Manuel Espín

Alstom habría aceptado la oferta presentada por **General Electric** para adquirir su negocio de energía, por el que ofrece 12.350 millones de euros. Al cierre de esta edición, la operación no estaba cerrada a expensas de una contraoferta de la alemana **Siemens**, que sería mejor vista por el Gobierno francés, que en repetidas ocasiones ha mostrado su preocupación por la posible venta a la empresa estadounidense de activos considerados estratégicos para el país. Alstom se creó en 1928 a partir de la Sociedad Alsaciana de Construcciones Mecánicas. En las últimas décadas aparecía vinculada a dos actividades básicas: la energía y las tecnologías renovables de última generación, y la maquinaria de ferrocarriles. Su expansión ha tenido mucho que ver con la potente imagen que Francia ha proyectado en el sector con el impulso al **TGV**; en su versión española conocido como el **AVE**. En todas y cada una de las situaciones que afectan a sus grandes compañías los gobiernos franceses ya sean de uno o de otro signo suelen actuar esgrimiendo la carta del nacionalismo económico, ya sea con **Sarkozy** o con **Hollande**. La situación se ha repetido durante la pasada semana. Alstom, un gigante con 93.000 trabajadores de los que 18.000 lo son en

territorio galo, negociaba una venta o una fusión con dos fuertes competidores: **General Electric** y **Siemens**. GE ya había participado en alianzas y acuerdos anteriores con la compañía. El último domingo de abril por la tarde se reunían, “en un lugar secreto” como en las historias de espionaje, directivos de ambas compañías para lanzar la “oferta de último minuto” por Alstom. General (305.000 empleos, de los cuales 11.000 están en Francia) con el apoyo de **Bank of America Merrill Lynch** y la **Banca Rothschild** ofrecía hacer de Francia la sede mundial de la energía eólica y marina, ofreciendo reubicar la

“El Elíseo ha actuado de manera descarada para impedir que la compra o la fusión de la multinacional haga que Francia pierda el control de la compañía”

mayor parte de los negocios europeos de la compañía en el vecino país.

Frente a GE, el coloso germano **Siemens** (360.000 puestos de trabajo, de los que 7.000 pertenecen a Francia) propone la fusión para crear un enorme conglomerado franco-alemán con la clara promesa de potenciar la división ferroviaria de Alstom y especialmente su



Alstom lleva meses negociando una venta o fusión.

alta velocidad buscando la hegemonía mundial dentro del sector ferroviario. Hollande no se ha quedado al margen de ese cortejo entre millonarios, recibiendo por la mañana al CEO de GE y por la tarde a su paralelo en Siemens. En este juego de seducción participan novios americanos y alemanes, que se debaten entre el interés norteamericano y las pretensiones de Alemania. Aunque lo que menos parece contar es la identidad europea de los aspirantes, situación que se repite continuamente en Europa. Tras continuos cantos a la creación de empresas europeas capaces de competir en el resto del mundo, los intereses nacionales cobran un

“General Electric ofrecía hacer de Francia la sede mundial de sus divisiones de energía eólica y marina, reubicando allí la mayor parte de sus negocios europeos”

enorme peso. Francia utiliza el nacionalismo económico como una constante herramienta de juego. Frente a las críticas más bien farisaicas de la oposición de la derecha liberal por la “intervención descarada” del gobierno -Sarkozy actuó de la misma manera que Hollande- el Elíseo y el gobierno sostienen la defensa de los puestos de trabajo como primer objetivo. La

seducción de la melodía empleada por los aspirantes a entrar en Alstom es tentadora, con la “guinda” de una Francia dispuesta a ser el centro mundial de las energías alternativas (GE) o de la maquinaria de ferrocarril de última generación (Siemens). Cualquiera de las dos opciones sobre este cortejo tendrán consecuencias inmediatas sobre España. Alstom, presente en el mercado español desde 1989, en los sectores energético y ferroviario, cuenta con unos 4.000 trabajadores en nuestro país. La fuerte puja entre ambos aspirantes a la centralización de actividades en Francia como capital europea y mundial del sector, genera una cierta inquietud en España. En su momento Alstom adquirió compañías de solera como **La Maquinista Terrestre y Marítima** o **Abengoa**, y tiene una gran presencia tanto en el terreno de las renovables como en el de la maquinaria ferroviaria. A pesar de la crisis, Francia no va a hacer concesión alguna ante la amenaza de perder peso en sectores estratégicos industriales, y su gobierno moverá todos los hilos para evitar la pérdida de control sobre sus empresas de referencia. La decisión que finalmente se adopte en estos días tendrá muchas y variadas lecturas. Y algunas deben ser efectuadas en clave española.