

# GUÍA PARA AHORRAR EN LA FACTURA DE LA LUZ —EN ESPAÑA

#NOREGALESTUDINEROALASELECTRICAS

Angel Abril-Ruiz

12 de abril del 2020

## ERRATAS:

Estimado lector: por favor, si encuentras alguna errata en este libro agradecería muchísimo que me informaras.

Puedes hacerlo enviándome un email a [angel@abrilruiz.es](mailto:angel@abrilruiz.es) indicando en el asunto «Errata encontrada».

¡Muchas gracias! Angel.

1<sup>A</sup> EDICIÓN TAPA BLANDA IMPRESA POR AMAZON

Esta es la revisión 20MAY-1

Propiedad intelectual de Angel Abril-Ruiz salvo indicación contraria

Web: [HTTP://WWW.NOREGALESTUDINEROALASELECTRICAS.ES](http://WWW.NOREGALESTUDINEROALASELECTRICAS.ES)

ISBN: 9798634978253 (Independently published)

Puedes usar esta primera edición de la obra bajo las condiciones de licencia Creative Commons Reconocimiento-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional (la «Licencia»). No deberías usar esta obra excepto en conformidad con la Licencia. Puedes obtener una copia de la Licencia en [https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/deed.es\\_ES](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/deed.es_ES). A título informativo, esta licencia te permite copiar y redistribuir el material en cualquier medio o formato y remezclar, transformar y crear a partir del material, bajo las siguientes condiciones: 1) RECONOCIMIENTO: Debes reconocer adecuadamente la autoría, proporcionar un enlace a la licencia e indicar si se han realizado cambios. Puedes hacerlo de cualquier manera razonable, pero no de una manera que sugiera que tienes el apoyo del licenciador o lo recibes por el uso que haces; 2) NO COMERCIAL: No puedes utilizar la obra para una finalidad comercial; 3) COMPARTIR IGUAL: Si remezclas, transformas o creas a partir del material, deberás difundir tus contribuciones bajo la misma licencia que la original; además, NO HAY RESTRICCIONES ADICIONALES, es decir, no puedes aplicar términos legales o medidas tecnológicas que legalmente restrinjan realizar aquello que la licencia permite.

*Primera impresión: 12 de abril de 2020*

*«No soy pobre, soy sobrio, liviano de equipaje, vivo con lo justo para que las cosas no me roben la libertad».*

José Mujica.

Frase atribuida a José Alberto Mujica Cordano,  
presidente de Uruguay entre 2010 y 2015\*.

---

\*Leída en el artículo de BBC *10 frases que definen a José Mujica (y a su gobierno)* ([https://www.bbc.com/mundo/noticias/2015/02/150227\\_uruguay\\_mujica\\_10\\_frases\\_irm](https://www.bbc.com/mundo/noticias/2015/02/150227_uruguay_mujica_10_frases_irm)) y en los sobrecitos de azúcar del café.



# Índice general

<b>Índice de figuras</b>	VII
<b>Prólogo</b>	IX
Cómo se estructura el libro . . . . .	XII
Agradecimientos . . . . .	XIII
<b>Manifiesto</b>	XV
<b>1. Motivación</b>	<b>1</b>
Frugalidad y el coste de oportunidad . . . . .	2
Respeto por la naturaleza, el comportamiento agregado y el cambio climático . . . . .	6
Estamos regalando el dinero a organizaciones abusivas . . . .	7
El ingeniero jubilado de Endesa azote de las eléctricas . . . .	14
Alegato final . . . . .	16
<b>2. Breve descripción del mercado de la electricidad en España</b>	<b>17</b>
Un bien que no se puede almacenar . . . . .	18
La red de electricidad . . . . .	20
Los productores de electricidad . . . . .	21
El operador del sistema: Red Eléctrica de España (REE)	23
El operador del mercado OMIE y el mercado mayorista	24
Una cosa es la <i>distribuidora</i> y otra la <i>comercializadora</i> . . .	26
El mercado libre y el mercado regulado . . . . .	28
Mercado libre . . . . .	31
Mercado regulado y el Precio Voluntario para el Pequeño Consumidor (PVPC) . . . . .	32
No existe el Mercedes y el Dacia de la electricidad . . . . .	37
Casos excepcionales y modelos alternativos . . . . .	38

<b>3. Los 5 pasos para ahorrar</b>	<b>41</b>
Paso 1: volver al mercado regulado (si te fuiste) . . . . .	42
Cómo hacerlo: volver al mercado regulado o comprobar si ya estoy en él . . . . .	43
Paso 2: comprobar si puedes optar al bono social . . . . .	45
Paso 3: contratar la discriminación horaria . . . . .	46
¿Qué es la tarifa con discriminación horaria? . . . . .	46
¿Cómo saber si me conviene? . . . . .	47
Paso 4: reducir la potencia . . . . .	51
¿Cómo saber la potencia que necesito? . . . . .	53
¿Cómo solicitar la reducción de potencia y cuánto cuesta? . . . . .	55
Paso 0: modificar los hábitos de consumo . . . . .	56
No tener el <i>aire acondicionado</i> a tope en verano ni la <i>calefacción</i> a tope en invierno . . . . .	57
Ventanas: ventilar, abrir y cerrar persianas . . . . .	58
Apaga la luz cuando salgas de la habitación . . . . .	59
No te obsesiones con las A+++ de los electrodomésticos . . . . .	60
La lavadora: no siempre el programa más corto es el que menos consume . . . . .	60
El calentador de agua: si puedes que sea de butano . . . . .	61
El frigorífico: tampoco hace falta tener la Antártida en casa . . . . .	63
Los consumos fantasma . . . . .	63
<b>Notas</b>	<b>66</b>
Capítulo 0. Prólogo . . . . .	67
Capítulo 1. Motivación . . . . .	67
Capítulo 2. Breve descripción del mercado de la electricidad en España . . . . .	68
Capítulo 3. Los 5 pasos para ahorrar . . . . .	70
<b>Bibliografía</b>	<b>70</b>
<b>Índice alfabético</b>	<b>75</b>

# Índice de figuras

1.1. <i>Ranking</i> de empresas de España en el año 2020 . . . . .	9
1.2. La CNMC multa a Endesa y Naturgy con 25 millones por alterar los precios de la electricidad . . . . .	11
1.3. La CNMC multa a Endesa con 300.000 euros por cambiar contratos sin consentimiento . . . . .	12
1.4. La CNMC multa a Endesa con 5,5 millones por una «actuación engañosa» con los consumidores . . . . .	12
1.5. La CNMC multa a Endesa Generación, S.A. con 5,8 millones de euros por presentar precios elevados en sus ofertas al mercado eléctrico, alterando el despacho de generación . . . . .	12
1.6. La CNMC multa a Iberdrola Clientes y EDP Energía con 70.000 euros por incumplir los requisitos de contratación . . . . .	13
1.7. Anticorrupción acusa a Iberdrola de ganar 20 millones al manipular el precio de la luz . . . . .	13
1.8. Antonio Moreno Alfaro, ingeniero jubilado de Endesa . . . . .	15
2.1. Centro de Control Eléctrico de Red Eléctrica de España . . . . .	19
2.2. Camino de la electricidad desde la central hasta casa . . . . .	21
2.3. Esquema del sistema eléctrico español . . . . .	22
2.4. Mapa red de transporte REE (1997) . . . . .	24
2.5. Muestra de la web del sistema de información del operador del sistema (ESIOS) . . . . .	25
2.6. Cambio de logotipo en las comercializadoras reguladas y correspondencia con el mercado libre . . . . .	30
2.7. Ejemplo de variación del PVPC durante un día . . . . .	35
2.8. Ejemplo de variación del PVPC entre meses . . . . .	35

3.1. Pie de página información importe de la factura en caso de haber tenido contratada otras tarifas . . . . .	47
3.2. Ejemplo de la web de i-DE (distribuidora del grupo Iberdrola) . . . . .	48
3.3. Ejemplo real simulador factura electricidad de la CNMC	49
3.4. Ejemplo real simulador factura electricidad de la CNMC para caso sin discriminación horaria . . . . .	51
3.5. Estimación del coste anual de los consumos fantasma .	64



# Prólogo

Si estás leyendo este librito, apostarí­a mi alma al diablo que es porque estás interesado en reducir tu factura de la luz. Si es así, estás en el sitio adecuado.

Habitualmente los prólogos se usan para «entrar en calor» y contar alguna historia personal que enlace con la temática tratada. Pero me vas a permitir que esta vez me salte esa tradición porque eso lo hago más adelante (lo de soltarte gratuitamente alguna anécdota de mi vida ☺). Así que en lugar de eso, voy a contarte algunas cosas a tener en cuenta antes de leer esta guía, por si no encajan con la expectativa que tienes, no hacerte perder el tiempo y que puedas dejar de leer cuanto antes y dedicarte a otra cosa (el tiempo es el capital más precioso que tenemos y no es cuestión de ir desperdiciándolo gratuitamente). Vamos a ello.

## Esto es un ensayo

Quizá vengas del mundo *técnico* y esperes una guía *técnica* de las que tan acostumbrados los *técnicos* estamos a leer. No, no es una guía técnica. Esto es un ensayo. Un ensayo es una pieza literaria donde el autor da su opinión o reflexiona sobre algún tema determinado. En este caso el tema es cómo ahorrar en la factura de la luz —en esto no hay sorpresa— pero desde una perspectiva personal. En algunos momentos uso algún dato técnico (entre mis distintos estudios soy ingeniero de telecomunicación, así que me cuesta evitar dar detalles técnicos), pero intento ser lo más divulgativo posible.

La parte más literaria es el primer capítulo, obligado porque es donde intento transmitirme la motivación que debemos tener para reducir nuestra factura de la luz y ayudar también a nuestros allegados a que lo consigan. De todas formas, si no te interesa esta parte puedes pasar

directamente al segundo o al tercero donde la *carga técnica* es mayor —aunque advierto que te estarás perdiendo reflexiones que podrían cambiarte la vida 😊😊.

### **Basado en mi experiencia personal (no profesional)**

Todo lo que cuento aquí está basado en mi experiencia personal. Por esto he tardado tanto en escribir esta guía —teniendo en cuenta que mi primer famoso vídeo lo hice en el año 2015—, porque antes de lanzarme a su publicación quería probar por mí mismo todo lo que aquí comento, no solo en mi propia casa, sino en otros suministros que gestiono. También quería tener la experiencia de familiares y amigos que durante estos años han seguido estos consejos. Y con mi experiencia personal en varios suministros y con la de otras personas en los suyos, poder consolidar y afianzar unas pautas sólidas que han demostrado ser eficaces en todos estos casos. Así que, adquirida y consolidada esta experiencia, ha llegado el momento de compartirla con todo el mundo para que pueda beneficiarse cuanta más gente mejor 😊.

He de advertir que aunque tengo formación técnica (ya lo dije antes), para nada me considero especialista en esta materia. Cualquier instalador eléctrico o técnico de centrales y líneas está mucho más capacitado que yo para estas cosas.

Por lo tanto, quiero dejar claro que esta guía no la escribo como profesional, sino como un usuario doméstico más que comparte su experiencia con el resto de la comunidad con el fin de lograr un bien común. Aunque esté de más decirlo, porque es lógico, como hay tanto majara por ahí, permíteme remarcar que no me hago responsable de lo que cada cual haga en su casa con su instalación eléctrica tras leer esta guía —lo dejo claro no vaya a ser que luego venga alguien y me denuncie porque no le funcionó lo que yo decía, que hay mucho loco suelto 😊.

### **Puede que ya tengas tu factura optimizada**

Si eres seguidor de este mundillo del ahorro en la factura de la luz, probablemente para ti no voy a contar nada que no sepas ya. Si estás en el mercado regulado, tienes contratada la tarifa PVPC con discriminación horaria, tienes una potencia bien dimensionada a tus necesidades y en casa sois conscientes de las buenas prácticas para no despilfarrar energía, puedes dejar de leer ya y dedicar tu tiempo a

otra cosa que te aporte un mayor beneficio ☺ —porque no creo que te vaya descubrir algo que ya no sepas.

## Instrucciones con las citas, referencias y notas al pie

En esta guía he usado el formato que uso habitualmente para los libros *normales* (no técnicos), así que permíteme que te explique cómo funcionan las citas y las referencias, por si no estás acostumbrado a ellas.

Cuando vayas leyendo y veas un asterisco o dos o tres como este <sup>\*</sup>, se trata de una nota al pie de página, algo que quiero comentarte como nota y lo pongo abajo. Cuando pongo un número detrás de una palabra, algo así<sup>1</sup>, es una nota que va al final del libro; normalmente las notas del final las uso para aportar una información más profunda sobre lo que estoy comentando en el cuerpo principal. Tampoco te agobies por ir a las notas del final, el libro puede ser leído perfectamente sin estar yendo a ellas constantemente, pero para aquellos lectores más interesados puede ser una fuente adicional de información. En las notas del final también incluyo las fuentes de información que he consultado para decir lo que digo en ese punto determinado (en el punto donde está la llamada a la nota).

Respecto al uso de la bibliografía y las citas. Las citas suelen venir dadas por un nombre y un año, algo así: Hernández y Sevillano (2017). Esta cita nos indica que estamos refiriéndonos a la entrada (un libro, una dirección web, un informe...) que en la sección Bibliografía vamos a encontrar si buscamos el apellido de sus dos autores Hernández y Sevillano, en concreto *algo* que escribieron en 2017. Y efectivamente, si vamos a la Bibliografía podemos ver que hace referencia a un artículo de periódico que lleva por título «Anticorrupción acusa a Iberdrola de ganar 20 millones al manipular el precio de la luz», donde también tenemos la dirección de la página web donde lo podemos consultar.

Por lo demás, el único conocimiento previo que se requiere para consultar esta guía es saber leer ☺.

---

<sup>\*</sup>Esto te lo encuentras en el pie de página.

## Cómo se estructura el libro

He intentado crear una estructura muy fácil de seguir. El libro tiene un hilo argumental que une unos capítulos con otros lo que hace agradable su lectura completa, pero para aquellos que anden más cortos de tiempo o no les interese alguna parte, los capítulos pueden ser leídos de forma independiente sin echar demasiado en falta no haber leído los demás.

De esta forma, el primer capítulo comienza hablando de la motivación, no de la de escribir este ensayo, sino de la que cada uno de nosotros podría encontrar para tomar una mañana de sábado, o cualquier tarde, y llamar al teléfono de atención al cliente de nuestra compañía eléctrica para pedirles algunos de los cambios que esta guía propone —para ahorrar algún dinerillo en nuestra factura de la luz.

Trataré de conseguir tu motivación a través de: presentarte el concepto de frugalidad y el coste de oportunidad por gastar dinero en cosas que no nos son rentables; reflexionar sobre cómo ayudamos al mundo si disminuimos nuestro consumo de energía; recordarte un montón de casos donde las compañías eléctricas han sido multadas y condenadas por jueces y organismos de supervisión debido a sus prácticas abusivas e ilegales contra el mercado y los consumidores; descubrirte la historia de Antonio Moreno, un ingeniero jubilado (75 años) de Sevilla, que lleva los últimos veinticinco años de su vida denunciando los abusos que Endesa está cometiendo en el mercado español en connivencia, en algunos casos, con algunos poderes del Estado (denunció incluso a José María Aznar y a José Luis Rodríguez Zapatero por cómplices de la trama). Y finalmente te propondré un reto: que consigamos entre todos quitar 1000 millones de euros en un año a las compañías eléctricas a través del poder agregado del consumidor, el poder que todos, juntos, tenemos en nuestras manos.

El segundo capítulo es una breve descripción del mercado de la electricidad en España. Como los pasos propuestos para ahorrar tienen su base en el conocimiento de las tarifas y de los distintos actores en el mercado nacional, creo que para poder defendernos con soltura ante las compañías nos puede venir muy bien conocer qué es qué y quién es quién en el mercado. He intentado ser muy claro y aportar algunos gráficos que harán el aprendizaje fácil. Además de identificar quiénes son los productores, el operador del sistema o el operador del mercado, lo más interesante aquí será terminar distinguiendo entre quién es la distribuidora y la comercializadora y la diferencia entre

comercializadora de mercado libre y de mercado regulado o último recurso. Esto es básico para coger confianza y entender en qué se basa la reducción de la factura que vamos a plantear —no es esencial leer este capítulo, pero sí recomendable para hacer las cosas *con cabeza* y razonadamente.

El tercer y último capítulo está estructurado alrededor de los pasos que tenemos que seguir para buscar la reducción de nuestra factura. En realidad, no presento ninguna receta mágica que la mayoría no conozcamos ya, sobretodo si estás suscrito a mi canal de Youtube (¿cómo?, ¿qué todavía no estás suscrito?, ¡pero suscríbete ya, alma de cántaro! ☺)\*; la novedad para mí es contarlo de forma estructurada, ofreciendo fuentes y ejemplos para poder realizar cada paso cada uno de nosotros mismos, sin necesidad de tener que recurrir a ningún asesor externo (que vale, que podemos pedir a alguien que nos eche una mano, pero seguro que con un poquito de interés cada uno de nosotros es capaz). En mi caso calculo que haciendo todo esto he conseguido ahorrar alrededor de los 200 euros al año (en la guía doy más detalles), pero conozco casos en que en una sola factura se llegaron a ahorrar ¡más de 100 euros! (¿1200 € al año?), aunque lo más habitual, por amigos míos que lo han hecho, puede ser ahorrarse alrededor de los 10 euros por factura (alrededor de unos 150 € al año), si no deseamos modificar demasiado nuestros hábitos de consumo.

## Agradecimientos

Comencé a escribir esta guía el 28 de febrero de 2020. El día 12 de abril de 2020 ve la luz su primera edición impresa (6 semanas después). Esto hubiese sido imposible de realizar si no hubiese contado con la ayuda del aire, el agua y sobretodo del azar. Así que gracias al aire, al agua y al azar por habernos traído hasta aquí ☺.

Angel Abril-Ruiz.  
Una noche de abril de 2020.

---

\*Canal de Youtube de @aabrilru: <https://www.youtube.com/user/aabrilru>.

Consulta todos los recursos en <http://www.noregalestudineroalaselectricas.es>



# Manifiesto

1. Algunas grandes compañías eléctricas han engañado y engañan a sus clientes más desfavorecidos (personas mayores u otras que no tienen la capacidad de defenderse de las agresivas estrategias de venta) (1).
2. La electricidad es un servicio público de titularidad estatal (artículo 149.1.25 de la Constitución española), como la sanidad, la educación o el servicio postal.
3. Los ciudadanos de los Estados de la Unión Europea tienen derecho a un servicio universal de electricidad con una calidad determinada y a unos precios razonables, fácil y claramente comparables y transparentes (2).
4. En España, el acceso a este servicio universal se ofrece a los pequeños consumidores (3) a través del Precio Voluntario para el Pequeño Consumidor (PVPC) y las tarifas de último recurso y bono social para aquellos ciudadanos vulnerables, vulnerables severos y vulnerables en riesgo de exclusión social (4).
5. Históricamente la tarifa PVPC (o equivalentes del pasado) ha sido más barata que las ofertas medias del mercado libre. En concreto, en 2018, la tarifa PVPC fue un 10 % más barata que la media de las tarifas del mercado libre (5).
6. En muchos casos las compañías eléctricas han inducido (engañado) a sus clientes a cambiarse al mercado libre, a pesar de que históricamente el PVPC ha sido más barato (6, 7).
7. Las grandes compañías eléctricas ganan cada vez más dinero: en 2014 un margen neto de entre un 9 y un 2 por ciento por cada kilovatio vendido; en 2018 entre un 17 y un 26 % (8).
8. Los grandes grupos eléctricos están entre las diez empresas más grandes de España. Facturaron en 2019, en millones de euros (9): Iberdrola: 35 075,87; Naturgy: 24 339; Endesa: 19 561. No son unas muertecitas de hambre como para tener que estar enga-

ñando a los abuelitos del barrio.

9. Por estos comportamientos deshonestos las grandes eléctricas merecerían ser castigadas. Los gobiernos no lo harán, pero los consumidores tienen un gran poder: el comportamiento agregado (10).
10. Tenemos un PLAN. El objetivo: «quitar» más de 1000 millones de euros a las 5 grandes compañías eléctricas y repartirlo entre los consumidores.
11. La base: en 2018 en España había 16 138 808 consumidores en mercado libre; el 91 % pertenecen a las 5 grandes, i.e., 14 686 315.
12. La teoría: Si tan solo esos consumidores hiciesen unos pequeños cambios en su contrato y ahorrasen cada uno de ellos unos 7 €/mes, en un año las 5 grandes dejarían de ingresar 1234 millones de euros —que habrían pasado directamente al bolsillo de los consumidores.
13. La ejecución: solamente seguir los pasos de esta guía para volver a la tarifa PVPC —o de tantas otras incluso mejores que esta— y ayudar a hacerlo a dos o tres conocidos .
14. Las grandes eléctricas merecen ser castigadas. El poder agregado de las personas/ciudadanos/consumidores es inconmensurable.

FIN

### Referencias manifiesto:

- (1) Consultar histórico de sanciones de la CNMC y noticias en prensa, por ejemplo, las incluidas en el prólogo de la «Guía para ahorrar en la factura de la luz».
- (2) Directiva 2003/54/CE y Real Decreto 485/2009.
- (3) Preguntas y respuestas de la CNMC sobre el PVPC y las tarifas de último recurso (aquí) (<https://www.cnmc.es/file/54099/download>).
- (4) Ley 2014/2013, Ley 15/2018 y Real Decreto 2016/2014.
- (5) «Sí, el Precio Voluntario para el Pequeño Consumidor (PVPC) es más barato que el mercado libre: fuentes y evidencia» (12/04/2020). <https://bit.ly/pvpc-mas-barato-que-mercado-libre-evidencia>.
- (6) «La CNMC sanciona a Endesa Energía XXI por falsear la competencia y actuar contra las exigencias de la buena fe y la diligencia profesional» (24/06/2019). <https://www.cnmc.es/2019-06-24-la-cnmc-sanciona-endesa-energia-xxi-por-falsear-la-competencia-y-actuar-contras-las>.
- (7) EP. (2020, marzo 10). La CNMC multa a Endesa con 300.000 euros por cambiar contratos sin consentimiento. Cinco Días. <https://cincodias.elpais.com/>



[cincodias/2020/03/10/companias/1583832724\\_016988.html](https://www.cincodias.com/2020/03/10/companias/1583832724_016988.html).

(8) Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia. (2019, diciembre 11). IS/DE/027/19: IS MERCADO MINORISTA DE ELECTRICIDAD (pp. 28 y 29). 2018. Buscador de expedientes CNMC. <https://www.cnmc.es/expedientes/isde02719>.

(9) Editores El Economista. (2020). ESP500: Top empresas [Periódico]. El Economista. <https://www.eleconomista.es/ESP500/ranking-top>.



# Capítulo 1

## Motivación

La motivación es la chispa que enciende la gasolina que nos mueve. Los entendidos en este tema dicen que nuestro comportamiento se modifica en intensidad y dirección por una serie de motivaciones, algunas de ellas *innatas* y muy unidas a nuestra biología, como son la sed, el hambre, el sueño o el sexo y otras de ellas adquiridas por la educación y el contexto social en el que nos movemos (la motivación de logro, de afiliación e intimidad, de poder, de autorealización y algunas más según qué autores)<sup>1</sup>.

Supongo que si no estuviésemos motivados probablemente no haríamos nada. Como seres vivos, no hacer nada es lo que menos energía consume y por lo tanto lo más eficiente para la existencia, aunque rara vez encontraremos un ser vivo sin ninguna motivación; habitualmente están empeñados en reproducirse y no paran, minuto a minuto, hora tras hora, día tras día, en su empeño por conseguirlo (desde los seres unicelulares más simples hasta otros más complejos como los humanos). La reproducción es una de las motivaciones más fuertes que los seres vivos poseen: biológicamente están programados para ello<sup>2</sup>.

Dicho esto, queda claro que para salir de nuestro estado idílico de letargo o de nuestros pensamientos reproductivos © necesitamos una motivación, y esta es una de las razones por las que todavía hay personas que pagan en su factura de la luz muchísimo más dinero del que podrían pagar: no han encontrado *su* motivación para llamar y hacer las gestiones para ahorrar varios cientos de euros que de otra forma *están regalando* a las compañías eléctricas. Y esta es la misión que me

he autoimpuesto con esta guía: conseguir *motivar* a los consumidores para que intenten reducir al máximo su factura de la luz.

De esta forma, voy a usar este primer capítulo para dar cuatro razones que deberían motivarnos, especialmente a ti (yo ya hice todo esto hace tiempo ☺) a dejar de regalar dinero a las eléctricas.

## Frugalidad y el coste de oportunidad

Desde muy pequeño la gente me decía que era un poco tacaño. Lo decían mis tíos en tono de broma: «Ángel le ha salido a Pepito o a Menganito, que era de puño *cerrao*» (siendo Pepito o Menganito algún antepasado familiar por parte de padre o madre). Y lo cierto es que yo no era tacaño (ni creo que lo sea ahora), porque cuando tenía y tengo que gastar dinero en algo lo gastaba y gasto.

Ahora bien, lo que sí hago y ya hacía desde pequeño —y si lo hacía desde pequeño quiere decir que mi mérito es escaso ya que se trataría de un comportamiento heredado de los genes de mis abuelos—, es mirar la utilidad o rentabilidad de cada euro que gasto. Por ejemplo, yo nunca fui de viaje de estudios. No fui al viaje de estudios de octavo de EGB, ni al viaje de estudios del instituto (ni tampoco de la Universidad). En el de la EGB o BUP (no recuerdo bien), hice una especie de pacto con mis padres para que el dinero que iba a destinar al viaje de estudios me lo diesen y «yo ya me compraría algo de provecho», en lugar de gastarlo en un viaje cuyo recuerdo tarde o temprano se esfumaría (además, siempre fui muy mal comercial de puerta fría y odiaba poner en compromiso a los amigos de mis padres para que me comprasen papeletas de lotería, lo pasaba fatal).

Por ejemplo, con el viaje de estudios del colegio creo recordar que compré un estuche de Rotring del 0,2, del 0,4 y del 0,8 o el compás y la escuadra y el cartabón, no lo recuerdo muy bien. El caso es que aquello de cambiar «placeres temporales» por «cosas de provecho» lo adopté como estrategia —pero vamos, siendo un niño, está claro que ni pensaba en estrategia ni leches, era lo que me salía de dentro y punto ☺.

Recuerdo también que alrededor de los 16 participaba en una cuadrilla de animeros\* —¡estuvimos en la Expo 92 de Sevilla y todo!—, algo

---

\*Una cuadrilla de animeros es un grupo de folclore típico de la zona, donde se tocan instrumentos como la guitarra, la bandurria o el laúd y hay parejas que bailan.

que hacíamos por placer y sin ánimo de lucro, pero alguna vez nos dieron algún dinero simbólico. Recuerdo una vez que nos dieron 5000 pesetas a cada uno de un dinero que había en la cuenta a final de año. Muchos de los compis de la cuadrilla decidieron juntarse a cenar y gastarse parte del dinero. Yo llevaba mucho tiempo detrás de tener un radioreloj despertador, así que en lugar de ir a la cena lo compré (en el SAR, que pidió justo el modelo que yo le dije). Lo recuerdo perfectamente porque aún lo tengo y lo uso (un Sony ICF-C250 Dream Machine). Este cacharro me ha acompañado desde que era un niño hasta hoy: en Murcia, en Valencia, en Madrid y ¡hasta en UK! (mirad si lo estoy rentabilizando ☺).

La primera vez que comencé a trabajar dado de alta en la seguridad social fue alrededor de los 16 años. Ese verano decidí apuntarme a una fábrica para recolectar albaricoques. Quería comprarme una bicicleta de montaña que me costaba unas 87 000 pesetas. Era muy buena en aquellos momentos. Trabajé y cuando llegué a esa cantidad lo dejé (trabajar por trabajar es tontería ☺). Y esa es la bicicleta que todavía hoy uso para moverme de casa al trabajo o para salir de ruta cuando no salgo a correr (tengo 43 años, así que haz la cuenta de los años que tiene la bicicleta).

Por sistema no tiro absolutamente nada que pueda ser reparado y pueda seguir utilizándose. Uso dos teléfonos: el mío personal es una Blackberry Curve 9300 (aproximadamente del año 2010) que mi padre dejó de usar y la recuperé después de que tras varias reparaciones mi teléfono Nokia 6151 (año 2007) muriese completamente; el otro teléfono que uso es un Iphone 4S (año 2013) donde llevo el número de la empresa. Uso este porque tengo que tener instalado Whatsapp por comodidad para clientes y proveedores y no me queda más remedio que usar un smartphone (no uso Whatsapp con mis contactos personales, ni siquiera con mi familia, y mínimamente con proveedores/clientes a los que intento derivar lo más rápido posible al email).

No tiro ropa. Solamente tiro la ropa cuando lleva varios remiendos y es imposible seguir usándola. Intento tener la mínima cantidad de ropa posible. No me importa ir vestido siempre igual. De hecho, tengo varias camisetas iguales, de manga larga y manga corta para no tener que pensar qué ponerme cada día. Las últimas zapatillas de correr que dejé de usar (hace un par de meses), estimo que llevan unos 12 000 kilómetros (hago unos 4000 kilómetros al año y con ellas ya corrí el UTY2014), cuando hay gente que dice que no le hace más de 800 kilómetros a unas zapatillas. Por supuesto no compro más ropa,

ni más calzado ni nada que ya tenga. Si tengo dos pares de zapatos no compro otros hasta que la suela se les despegan o por alguna razón tengo que dejar de utilizarlos. Mi ordenador principal es un Mac Book Pro del 2011; le han cambiado dos veces la placa base, lleva un disco duro nuevo, le amplié la memoria y aquí sigo con él ¡y que dure muchos años más! (probablemente es lo que más me define en este mundo, al fin y al cabo paso con él más horas que con cualquier cosa o persona desde hace casi 10 años: podría vivir sin más humanos pero no sin mi ordenador ☺).

La otra cara de la moneda es que dispongo de mucho tiempo, tengo varias viviendas en propiedad (y sigo buscando), además de cierto capital repartido por el mundo en fondos de inversión; hace ya muchos años que *no tengo jefe* e intento dedicar la mayor parte de mi tiempo a las cosas que más me gustan. Por supuesto que no estoy parado, sino que me mantengo activo y con decenas de proyectos en marcha, pero prácticamente el capital del que dispongo me permite vivir casi sin trabajar (todo esto sin haber heredado nada de mis padres). Por ejemplo, en 2011 invertí unos 30 000 euros en estudiar un máster de gestión en una de las tres mejores escuelas de negocios del mundo según algunos *rankings* (en la IE Business School), y hace no mucho dediqué cuatro años a estudiar un doctorado —ahora estoy estudiando el grado de Psicología, entre otras cosas.

Estos son solo algunos ejemplos de mi filosofía de vida, ¿tú piensas que es ser rácano? Yo no sabía cómo llamarlo —ni me preocupaba— hasta que hace unos años, mientras buscaba temas candidatos para el doctorado, me encontré con esta palabra: *frugalismo* o *frugalidad*. Wikipedia lo define como: «...la cualidad de ser prudente, pasivo, ahorrativo y económico en el uso de recursos consumibles (como la comida o el agua), así como optimizar el uso del tiempo y el dinero para evitar el desperdicio, el derroche o la extravagancia».

### **El coste de oportunidad**

Optimizar los recursos consumidos está en la filosofía de la persona frugal. Da igual que sean 1000, que 100, que un céntimo. Si un euro es pagado injustamente o no está aportando rentabilidad y/o utilidad es un euro que nos tiene que preocupar. ¿Por qué me preocupa?, pues por el coste de oportunidad: ese euro podría invertirlo en otra cosa que me estuviese rentando más, por ejemplo, en un fondo de inversión a largo plazo que sin hacer prácticamente nada convierta 100 € de hoy en 1000 € dentro de 20 años ☺.

Y es el coste de oportunidad lo que debería motivarnos para luchar por reducir nuestra factura de la luz. Si son 5 euros lo que nos ahorramos al mes, quizá los podamos traducir en ir una vez más al cine, o en pagar parte de la cuota del gimnasio o en tener un superdesayuno un día al mes, sin olvidar en ninguna de estas ocasiones que lo hacemos gracias a lo que hemos ahorrado en la factura de la luz. Que vayamos sobrados de dinero no es razón para no hacerlo. Quizá no necesitemos esos 5 euros para nada de lo anterior, pero, ¿por qué no donarlo a UNICEF o a Médicos del Mundo o a Save The Children? Imagina qué idea tan fantástica: hago la gestión para ahorrar en la factura de la luz y con lo que ahorro ayudo a niños en la otra parte del mundo o lo destino a ayudar a una asociación en mi mismo barrio.

### Si ves un céntimo por la calle agáchate a recogerlo

Querer optimizar el gasto no es cosa de *pobres*<sup>\*</sup>. Todo lo contrario, normalmente son los *ricos* los que más se preocupan por el gasto. Pagar tontamente de más por un bien que podrías obtener por menos no es símbolo de riqueza, más bien es una señal de que en el largo plazo tu estrategia te podrá llevar a la pobreza. Es ridículo pagar más por algo que puedes obtener por menos (y mucho más ridículo en el caso de la energía eléctrica, que como veremos en la página 37, nos llega a todos *la misma* paguemos más o menos: es un producto totalmente indiferenciado).

Esta es una de las líneas de razonamiento que se esconden tras las corrientes de pensamiento de obras como «Padre rico, padre pobre», «El millonario instantáneo» o «La semana laboral de 4 horas»<sup>\*\*</sup>: no se trata de tener más dinero, sino de reducir el gasto al mínimo, lo que nos permite trabajar menos y así disponer de más tiempo libre para hacer lo que verdaderamente nos hace más felices —aunque hay gente que afirma que lo que más feliz le hace es trabajar, pero habitualmente quienes dicen esto suelen ser jefes de sí mismos ©<sup>3</sup>.

En resumen, pensemos en lo que podríamos hacer con ese dinero que estamos pagando de más en la factura y no lo estamos haciendo: es una oportunidad perdida. ¿No te parece motivación suficiente para intentar ahorrarte unos euros cada mes en la factura?

<sup>\*</sup>Permitidme usar el término rico y pobre como se usa en la literatura que habla de estos temas, sin querer decir en ningún momento que una cosa esté por encima o por debajo de la otra.

<sup>\*\*</sup>De los tres solo leí, hace muchos años, el de Mark Fisher (El millonario instantáneo); los otros dos he oído hablar de ellos pero no los he leído.

## Respeto por la naturaleza, el comportamiento agregado y el cambio climático

Si te soy sincero no estoy muy puesto últimamente en los números del cambio climático. Hace varios lustros sí me lo tomé más en serio, cuando casi nadie hablaba aún de eso y éramos cuatro friquis los preocupados, pero desde que está tan de moda no sigo los datos. Esto no quita para que el respeto por nuestro planeta lo lleve embebido en cada una de mis actitudes y comportamientos, ¡por supuesto!

En la parte técnica de esta guía comento que tenemos dos frentes para reducir la factura de la luz: el primero es conseguir bajar el precio de la energía que consumimos y el segundo es bajar la energía que consumimos en sí misma (consumir menos, vamos). Y es aquí donde tenemos el enlace con la conciencia por nuestro ecosistema.

Probablemente pensemos que dejar unos minutos de más la luz del dormitorio encendida, o la del cuarto de baño, es un acto insignificante para el coste de nuestra factura de la luz y por supuesto para la naturaleza. Pero imaginad 1000 millones de bombillas de luz en 1000 millones de cuartos de baño que se dejen encendidas unos minutos de más cada día. Para producir esa energía finalmente desperdiciada hemos tenido que verter a la atmósfera un montón de kilos de CO<sub>2</sub>, para generarla y transportarla hasta nuestra casa, y entristece un poco —al menos a mí me entristece— que todos estos recursos terminen desperdiciándose sin haber producido un valor determinado. El comportamiento agregado de los individuos tiene el poder de cambiar el mundo, para bien y para mal; pequeños hábitos que cualquiera de nosotros podemos considerar insignificantes, pueden provocar un volcán al ser multiplicados por millones de personas con hábitos similares, ¿no te parece?

En resumen, hasta el más insignificante vatio que llega hasta nuestra casa consume recursos naturales, contaminantes en muchos de los casos. Sí, es cierto que cada vez usamos más energía renovable, pero hasta para hacer los aerogeneradores se han consumido recursos que debemos tener en cuenta.

El cambio climático apremia comportamientos responsables. Los comportamientos egoístas del tipo «por un poquito que yo haga no va a pasar nada» tienen que ser desterrados, porque un poquito de muchos hace un *muchito* —este es un gran problema que tenemos con muchísimos comportamientos incívicos; estoy pensando ahora mismo, por



ejemplo, en los papeles que la gente tira por el monte en plan: «por un papelito que yo tire no pasa nada», y al final te encuentras todo el monte lleno de basura.

¿Reducir tu huella de carbono para dejar un mundo mejor a los que vienen detrás (tus hijos, sobrinos, nietos...) no te parece una buena motivación para intentar optimizar tus hábitos con el fin de consumir menos cada mes? Yo pienso en esto cada vez que enchufo algo y a mí sí que me motiva mucho ser consciente de que con mi bajo consumo estoy contribuyendo a la salud del planeta y de las futuras generaciones ☺.

## Estamos regalando el dinero a organizaciones abusivas

Esta motivación la he puesto la última porque es un poco guerrillera y no quería empezar dando caña, pero si os soy sincero, es la que últimamente más me motiva —aunque voy a comenzar esgrimiendo un par de argumentos a favor de las eléctricas, para que veas que no soy tan malo con ellas ☺.

El primero, el famoso *déficit de tarifa*. Sinceramente nunca me he parado a estudiar qué es exactamente esto del déficit de tarifa (quizá lo haga en un próximo trabajo más profundo), pero es el argumento que a veces esgrimen eléctricas y gobierno para justificar las estructuras tarifarias que tenemos en España —al parecer, existe un dinero acumulado que *se le debe* a las eléctricas.

El segundo argumento no exactamente a favor de las eléctricas, sino más bien en contra de mis principios personales, es que las tarifas reguladas son eso, tarifas reguladas, es decir, controladas de forma artificiosa por el Estado/gobierno y por lo tanto *no libres*. Los que me conocéis personalmente sabéis que gran parte de mi idiosincrasia económica está basada en el liberalismo, así que defender una estructura de mercado controlada por el gobierno es ir contra mis principios. Además, para rizar el rizo, por lo que he leído en algún informe de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC), el Precio Voluntario del Pequeño Consumidor prácticamente es un precio de coste con el que las eléctricas que están obligadas a ofrecer esta tarifa (las comercializadoras de último recurso) teóricamente ganan muy poco, así que podría verse como un servicio subvencionado

(¡subvención, o no! ☺ ☺).

No obstante, creo que mi delito de alta traición es justificable porque en este caso los mecanismos de mercado no funcionan adecuadamente (es un oligopolio donde los clientes no tienen absolutamente ningún poder de negociación) y eso me permitiría justificar la intervención del Estado en el mercado —como dice la frase que nunca pronunció Groucho Marx ni está en su lápida: «Estos son mis principios, pero si no le gustan no se preocupe porque tengo otros» ☺.

## Oligopolios y liberalización de los mercados

El gran problema marco al que nos enfrentamos es que estamos ante un mercado prácticamente sin competencia, un oligopolio, que presenta mucha resistencia a ser liberalizado. Pero otros mercados en España fueron liberalizados con un efecto beneficioso para el consumidor y este no tiene por qué quedarse atrás. Ya vivimos la liberalización del mercado del gas, de los transportes ferroviarios, de las telecomunicaciones (telco)...

Por ejemplo, yo tuve el inmenso placer de vivir desde dentro la liberalización de las *telco*; fui el empleado ciento y pico de lo que hoy es Orange, donde trabajé durante 8 años, una experiencia realmente fascinante la de vivir el crecimiento de una organización desde el inicio hasta su primera madurez. El mercado de las telecomunicaciones también vivió el paso de un monopolio a un mercado libre, pero a pesar de que en principio parecía imposible —¿cómo sustituir o competir con la omnipresente red de la todopoderosa Telefónica?— en este mercado la competencia sí ha resultado ser efectiva (hay decenas de proveedores con un amplio rango de tarifas), algo que no parece ser así en el eléctrico —¿quizá hay demasiadas fuerzas oponiéndose?, huele a *chumascao*.

## Entre las empresas más poderosas de España

Poniendo por delante que las compañías eléctricas «tienen un déficit de tarifa» y que «apenas ganan dinero» con el Precio Voluntario del Pequeño Consumidor, podríamos pensar que son unas pobrecitas hermanitas de la caridad que no consiguen llegar a final de mes. Casualmente, la semana pasada estuve echando un vistazo al *ranking* de las 500 mayores empresas de España publicado por el periódico *El Economista*<sup>4</sup>. En la figura 1.1 adjunto un pantallazo.

Nombre	Sector Actividad	Ingresos	Var. Ingresos (%)
Repsol (Grupo)	ENERGÍA, AGUA Y GESTIÓN DE RESIDUOS	49.873,00	19,69
Telefónica (Grupo)	TELECOMUNICACIONES, MEDIOS, EDITORIAL Y EDUCACIÓN	48.693,00	-6,37
ACS (Grupo)	CONSTRUCCIÓN, INMOBILIARIO Y CONCESIONES	36.858,52	5,04
Iberdrola (Grupo)	ENERGÍA, AGUA Y GESTIÓN DE RESIDUOS	35.075,87	12,20
Inditex (Grupo)	COMERCIO MINORISTA	26.145,00	3,19
Cepsa (Grupo)	ENERGÍA, AGUA Y GESTIÓN DE RESIDUOS	24.711,78	18,71
Naturgy (Grupo)	ENERGÍA, AGUA Y GESTIÓN DE RESIDUOS	24.339,00	4,43
Mercadona	COMERCIO MINORISTA	22.255,77	5,92
Endesa (Grupo)	ENERGÍA, AGUA Y GESTIÓN DE RESIDUOS	19.561,00	-0,03
El Corte Inglés (Grupo)	COMERCIO MINORISTA	15.783,04	
Seat	AUTOMOCIÓN Y COMPONENTES	9.991,00	4,60
Logista (Grupo)	LOGÍSTICA	9.476,48	-0,18
Siemens Gamesa (Grupo)	MAQUINARIA Y EQUIPOS ELÉCTRICOS Y ELECTRÓNICOS	9.122,27	
SELAE	TURISMO Y OCIO	9.000,93	0,92
Gestamp (Grupo)	AUTOMOCIÓN Y COMPONENTES	8.547,64	4,22
Ford	AUTOMOCIÓN Y COMPONENTES	8.438,22	-7,78

FIGURA 1.1: *Ranking* de empresas de España en el año 2020 ordenado por facturación. Tabla extraída de Editores El Economista (2020)

En la tabla podemos ver que Iberdrola, Naturgy y Endesa son la cuarta, séptima y novena empresa en España por facturación (no está nada mal, con el poquito dinero que ganan de nosotros, ¿verdad?). Pero esto es facturación. Como este informe permite desagregar datos, si pinchamos en cualquiera de ellas podemos ver su beneficio antes de impuestos. Iberdrola, por ejemplo, en 2019 tuvo un beneficio antes de impuestos de 4348,03 millones de euros\*. Diríamos, pues, que muy pobrecitos, muy pobrecitos no son.

Sí, ya sé, Iberdrola no solamente provee su servicio en España y no solamente al mercado residencial; sí, es cierto que el mercado residencial, tal vez, sea deficitario para ellos —no voy a entrar ahora al detalle de su cuenta de pérdidas y ganancias—, pero la idea que quiero transmitir es que se trata de una organización muy grande, que da muchos beneficios y que podría permitirse tratar bien a sus pequeños

\* Aunque los que nos movemos en el mundo de la administración de empresas ya sabemos que estas cifras no reflejan «la realidad», sino que finalmente se modelan con ingeniería financiera y fiscal siguiendo una estrategia determinada.

clientes. Hay grandes organizaciones que si fuesen personas podrían ser diagnosticadas como psicópatas<sup>5</sup>, aunque otras afortunadamente no.

Ser grande no implica tratar con desprecio a los clientes, como yo mismo he podido experimentar en el caso de Iberdrola y Naturgy (Gas Natural Fenosa). Tenemos el ejemplo de amazon, de Google, de Apple, de ING Direct España o de tantas otras organizaciones que siendo más o menos grandes tratan con respeto a los clientes.

Lógicamente, una empresa no es un ONG y es normal que intenten defender su beneficio, pero defender el beneficio no es razón para dejar a un lado la ética y la moral.

### **Ametralladora a puerta fría**

Las grandes compañías eléctricas españolas se lanzaron hace unos años a la calle con miles de comerciales (distribuidores a comisión), visitando puerta por puerta los hogares de España para intentar pasar a sus clientes del mercado regulado al mercado libre\*. Como veremos en la guía, el mercado libre ha demostrado ser más caro que el mercado regulado, así que esta operación significaba, en la práctica, una subida automática de las tarifas a los clientes que firmaron el cambio. Afortunadamente, el Real Decreto Ley 15/2018 puso fin a esta trata comercial de ir *engañando* a la gente puerta por puerta, pero llegó tarde. La realidad es que actualmente más del 60% de los puntos de suministro de España tienen una tarifa contratada en mercado libre, a pesar de ser más caras que las del mercado regulado (de media)<sup>6</sup>. Es más, hay más de 4000 clientes que dentro del mercado regulado tienen contratada la tarifa ATR de precio fijo\*\*, una tarifa tan cara que incluso la CNMC está pensando eliminarla —hemos de suponer que todos estos son consumidores engañados ya que, ¿quién contrataría una tarifa a sabiendas de que es con diferencia la más cara del mercado?

Yo mismo viví el ataque de uno de estos comerciales\*\*\*, pero gracias a mi actitud y formación pude defenderme. Pero lo que me cabrea realmente, no es que las eléctricas cobren más o menos en sus tarifas, porque al fin y al cabo son empresas y pueden cobrar lo que quieran,

\*En la página 28 veremos qué significa esto de mercado libre y mercado regulado.

\*\*Lo veremos con más detalle en la página 37.

\*\*\*Lo cuento en la página 28.



FIGURA 1.2: La CNMC multa a Endesa y Naturgy con 25 millones por alterar los precios de la electricidad. Tomado de El País (2019)

sino cómo se han aprovechado de miles de personas indefensas mientras ellas salían de rositas. Pienso, por ejemplo, en los típicos abuelitos que viven solos en su casa y que abren confiadamente la puerta a alguien que dice venir de la conocida empresa de la luz que han tenido contratada toda la vida, en la típica vecina que vive con una paguita que no le da para llegar a final de mes y abre al puerta a medio día a un elegante chico que dice venir de la compañía de la luz y le promete un ahorro de un 12 % en la factura... pienso en miles de personas que por circunstancias en la vida no tuvieron la oportunidad que otros sí tuvimos de recibir una formación, que son débiles e indefensas ante las inhumanas y despiadadas estrategias comerciales de las grandes compañías eléctricas. Pienso por un lado en todas ellas y por el otro en compañías que tienen más de 3000 millones de euros de beneficio. Y no puedo evitar que mi conciencia activista de lucha por las injusticias eche chispas de crispación.

### La indecencia demostrada

Pero sigamos viendo qué tan hermanitas de la caridad son nuestras grandes compañías eléctricas, por ejemplo, buscando algunas noticias sobre una de las actividades en las que parecen desenvolverse como pez en el agua: tejer estrategias para engañar a sus clientes. En una rápida búsqueda en Google, he encontrado estos titulares que pego aquí (figuras 1.2, 1.3, 1.4, 1.5, 1.6 y 1.7). Han recibido multas por cambiar a los clientes del mercado regulado al mercado libre sin permiso previo; por publicitar en las facturas del mercado regulado sus

Consulta todos los recursos en <http://www.noregalestudineroalaselectricas.es>



FIGURA 1.3: La CNMC multa a Endesa con 300.000 euros por cambiar contratos sin consentimiento. Tomado de EP (2020)



FIGURA 1.4: La CNMC multa a Endesa con 5,5 millones por una «actuación engañosa» con los consumidores. Tomado de Agencias (2019)

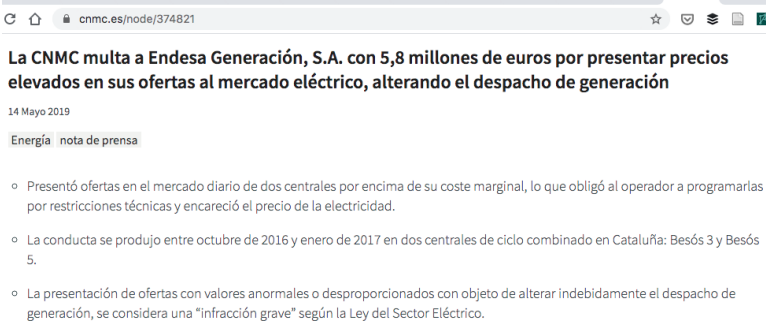


FIGURA 1.5: La CNMC multa a Endesa Generación, S.A. con 5,8 millones de euros por presentar precios elevados en sus ofertas al mercado eléctrico, alterando el despacho de generación. Tomado de CNMC (2020)

europapress / economía finanzas

Actualizado 21/02/2019 8:19:20 +00:00 CET

## La CNMC multa a Iberdrola Clientes y EDP Energía con 70.000 euros por incumplir los requisitos de contratación

FIGURA 1.6: La CNMC multa a Iberdrola Clientes y EDP Energía con 70.000 euros por incumplir los requisitos de contratación. Tomado de Europa Press (2019)



The screenshot shows a web browser displaying a news article from EL PAÍS. The URL in the address bar is [elpais.com/economia/2017/05/10/actualidad/1494430415\\_267893.html](http://elpais.com/economia/2017/05/10/actualidad/1494430415_267893.html). The article title is "Anticorrupción acusa a Iberdrola de ganar 20 millones al manipular el precio de la luz". Below the title, the sub-headline reads "El fiscal lleva ante un tribunal penal a la eléctrica por obtener un 'lucro ilícito'". The article is attributed to JOSÉ ANTONIO HERNÁNDEZ and ELENA G. SEVILLANO, dated Madrid - 11 MAY 2017 - 20:09 CEST. The page includes social media sharing icons and a "SUSCRIBETE" button.

FIGURA 1.7: Anticorrupción acusa a Iberdrola de ganar 20 millones al manipular el precio de la luz. Tomado de Hernández y Sevillano (2017)

ofertas de mercado libre, produciendo confusión en los clientes; han sido multadas por alterar los precios de la electricidad en el mercado mayorista, apagando o encendiendo centrales de producción para hacer más caro el precio del kilovatio... y por tantas cosas pero tampoco quiero aburrirte hoy (quizá profundice más en próximas publicaciones)<sup>7</sup>.

Como vemos entonces, que yo las llame aquí *empresas que engañan* no es un insulto, sino un hecho contrastado por la CNMC y sentenciado por jueces. Después de conocer esto, ¿no te entran ganas de hacer algo? ¡Llama para reducir tu factura de la luz y que no se aprovechen de ti!

## El ingeniero jubilado de Endesa azote de las eléctricas

Hace unos cinco años conocí la historia de Antonio Moreno Alfaro (sevillano, de 75 años). Desde luego que da para hacer una serie de Netflix ☺. En 1994 Endesa le echó a la calle por negarse a participar en la gran estafa de los contadores de la luz. Por su posición en la compañía, Antonio Moreno supo de un complot que cinco fabricantes de contadores estaban urdiendo junto a Endesa para aprovecharse de los clientes (sobre todo en Andalucía) cobrando un poquito de más en cada recibo de la luz a consta de los contadores. Antonio «alegó que habían posibilitado “un fraude” por permitir que el reparto del mercado inflara el precio de alquiler [de los contadores] y por impedir que los contadores fueran verificados periódicamente, provocando que marcaran cada año más kilovatios (kWh) de los realmente consumidos»<sup>8</sup>. Otra de las denuncias realizadas por el ingeniero fue la de la subida de la potencia contratada, con el consiguiente incremento en el precio de la factura, que Endesa hizo a cientos de miles de clientes sin avisarles ni contar con su consentimiento (Endesa incrementó unilateralmente la potencia contratada, lo que se traducía en cobrarles más en la factura mensual —aprovechando que la mayoría no entiende ni lo que tiene contratado).

Desde el momento que lo despidieron, durante 25 años, Antonio lleva su vida dedicada a denunciar ante la justicia las innumerables prácticas que las eléctricas cometen, en muchísimos casos en connivencia con el gobierno. Ha ganado ante los tribunales alguna de sus





FIGURA 1.8: Antonio Moreno Alfaro, ingeniero jubilado de Enesa. Foto tomada de Femmine (2019)

batallas y otras las ha perdido, incluso siendo condenado al pago de costas de 50 000 euros en algún caso, pero pese a ello, Antonio sigue con su lucha: «Pensaban que me iban a acobardar, pero en absoluto. No se trata de dinero: para pararme me tienen que matar». En 2006 denunció a José María Aznar y a José Luis Rodríguez Zapatero ante la fiscalía general del Estado por falsedad documental.

Según sus cálculos, lleva ahorrados a los españoles unos 500 millones de euros «a pesar de que su pensión es 1134 euros mensuales, y tiene que ir poco a poco».

Quería compartir contigo hoy, ahora, la historia de este luchador que desinteresadamente está invirtiendo su vida para que las compañías eléctricas paguen por las injusticias que están cometiendo. No te estoy proponiendo que te unas a Antonio en su cruzada social, ¡claro que no!, pero, ¿y si al menos lo haces en tu factura individual? Si todos hacemos lo que Antonio nos propone su trabajo tendrá recompensa ☺.

## Alegato final

No sé si con alguno de estos argumentos habré conseguido motivarte. Imaginando que no haya sido así, haré un último intento regresando a una de las primeras claves que propuse para convencerte: el poder del comportamiento agregado. Permíteme que hagamos unas cuentas finales.

En el mercado eléctrico español encontramos aproximadamente 27 millones de puntos de suministro (entre el mercado libre, el regulado, segmento doméstico, pyme e industrial)<sup>9</sup>. Endesa e Iberdrola tienen aproximadamente unos 10,5 millones de puntos de suministro cada una<sup>10</sup>. Fíjate en el poder agregado de los consumidores. Imagina que cada uno de nosotros llamamos a Iberdrola, bajamos la potencia y/o solicitamos la discriminación horaria consiguiendo ahorrarnos en nuestra factura, pongamos, unos 7 €. Siete por 10,5 millones son 73,5 millones en un mes. En un año son 882 millones. ¿Es o no es poderosa la fuerza del comportamiento agregado? ☺.

Mi reto para tí hoy es que entre todos castigemos a las eléctricas quitándoles al menos 1000 millones de euros este año para repartirlos entre todos los consumidores indefensos a los que han engañado (tú, yo, nuestros padres, compañeros de trabajo, vecinos...)

¿Lo aceptas? Si es así, sigue leyendo y pasa a la acción —y si tienes alguna duda escíbeme por redes sociales: @aabrilru. ¡Será un placer ayudarte!

PDTA: el reparto del dinero será muy sencillo. Solamente tenemos que hacer correr la voz y ayudar a gestionarlo a todos los que conozcamos: las compañías nos pagarán cada mes con lo que dejan de facturarnos ☺.