



Coyuntura eléctrica

Las medidas antiapagón ahogan a las pequeñas comercializadoras de luz

Reclaman al Gobierno costes previsibles que no distorsionen su gestión de liquidez

PILAR BLÁZQUEZ
Madrid

Ha pasado ya un año y dos meses desde que el operador del sistema eléctrico, Red Eléctrica (REE), decidiera aplicar lo que ha llamado “operación reforzada” para cubrir el riesgo de que se repitiera el apagón del 28 de abril del 2025.

La principal operativa de esas medidas antiapagón consiste en programar más plantas de ciclo combinado de gas, para que estén arrancadas en previsión de algún posible susto. Esa previsión extra no es gratis. Se incluye en los denominados servicios de ajuste, cuyo coste ha pasado de una media de 11,5 euros megavatio hora (MWh) en el 2024 a 22,7 euros MWh solo entre enero y junio del 2026, un 97% más.

Todos los consumidores han notado en sus facturas este sobre coste, pero son las pequeñas comercializadoras de luz a las que este cambio en el sistema comienza a suponer una exigencia financiera que muchas ya no pueden soportar por mucho más tiempo.

Dos asociaciones españolas, la Asociación de Comercializadores Independientes de Energía (ACIE), la Asociación de Comercializadores de Energía (Acenel) y una portuguesa, Acemel, dieron la voz de alarma hace semanas para pedir a los reguladores del mercado y al Gobierno más claridad sobre estos costes y poder trasladar ese importe a sus clientes.

“Es cierto que la escalada del precio del gas el 2022 supuso un impacto financiero mucho mayor, pero en aquel momento había transparencia en el precio y se sabía que la situación era coyuntural. Ahora, no hay transparencia.

Las comercializadoras no pueden trasladar el sobrecoste a sus clientes con contratos fijos

Hasta el día siguiente REE no informa del coste de los servicios de ajuste y el problema es estructural”, explica Antonio Lamunio, presidente de ACIE.

REE reconocía en mayo del 2026, un año después del apagón, que el coste extra de la operación reforzada del sistema había ascendido a 711 millones de euros.

Un coste que se paga entre todos los actores del sistema eléctrico, pero las comercializadoras es-

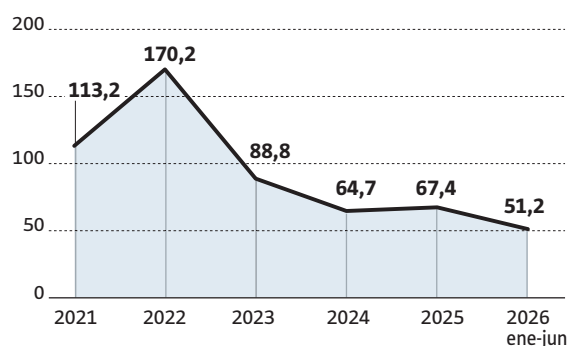


LLIBERT TEIXID

Sala de contadores de luz de una edificación en Barcelona

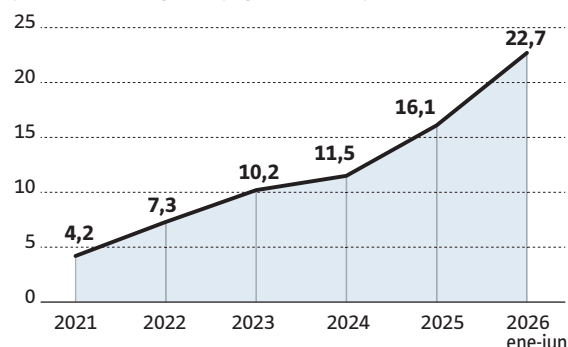
Precio de la luz en el mercado diario

En euros por MWh



Precio medio diario de los servicios de ajuste

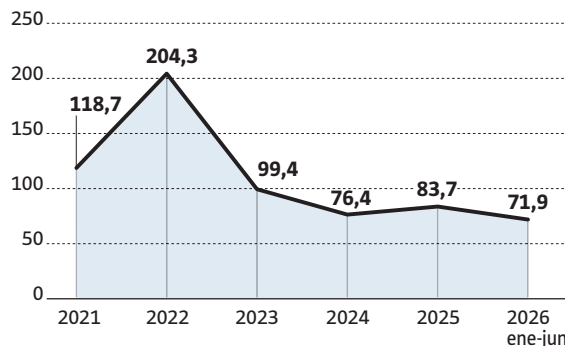
Incluye el coste de la operación reforzada con centrales de gas para evitar el riesgo de apagón. En euros por MWh



FUENTE: Red Eléctrica

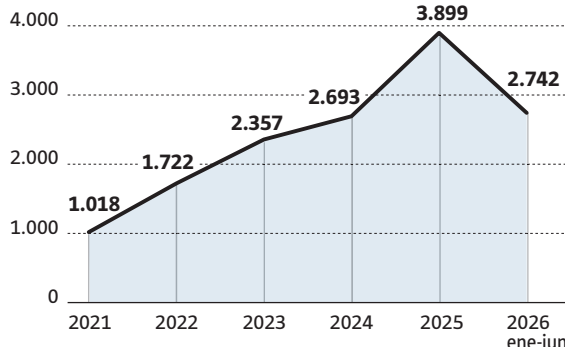
Precio medio total del MWh

Incluye todos los costes del sistema, en euros



Coste total de los servicios de ajuste

En millones de euros

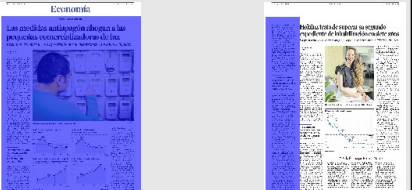


LA VANGUARDIA

tán obligadas a abonar por adelantado, cuando compran electricidad en el mercado diario y recuperarlo es muy complicado, ya que la mayoría de los clientes tienen firmados contratos a precios fijos que, si son de particulares, no se pueden modificar y si son de clientes industriales, deben ser negociados para ajustar el incremento de costes.

“Su posición negociadora es complicada. Sus márgenes son ajustados, entre 3 y 10 euros, según el tipo de clientes. Si suben demasiado el precio, dejan de ser competitivos frente a las grandes que tienen más pulmón financiero y compensan con sus otros negocios. Romper un contrato para firmar uno nuevo, en el que sí se puede poner un mayor precio, también tiene penalización. Solo queda intentar negociar con algunos industriales”, analiza Borja Osta, subdirector de la consultora energética Selectra.

La situación actual se suma al estrés financiero que las comercializadoras llevan asumiendo, especialmente desde el estallido de la guerra en Ucrania, y que está pasando factura al sector. Hace



unas semanas, la Comisión Nacional de Mercados y Competencia (CNMC) alertaba de que entre el 2022 y el 2025 fueron inhabilitadas 39 comercializadoras por incumplir los requisitos legales. Ese proceso dejó impagos cercanos a 1250 millones de euros. La CNMC cree que hay que endurecer los criterios de entrada de estas empresas al mercado y mayores garantías para asegurar que cuentan con el colchón financiero adecuado para cumplir su función. “No existe en toda la cadena de suministro eléctrico ningún agente que soporte una carga económica, regulatoria y administrativa comparable a la de una comercializadora: adelanta pagos, constituye garantías, asume el riesgo de precio y de impago y absorbe cada modificación normativa que se aprueba”, apunta Javier Colón, presidente de Acenel.

El nuevo escenario está propiciando que las de menor volumen vendan el negocio, lo que reduce competencia

El Ministerio de Transición Ecológica ha ejecutado en las últimas semanas casi una treintena de procesos de inhabilitación; el de Holaluz ha sido el más mediático, para sacar del mercado a las que no cumplen con sus compromisos de pago. El sábado inhabilitó a Elèctrica del Montsec.

Por supuesto, no todos los problemas están relacionados con los servicios de ajuste. Pero dado que, pese a las buenas intenciones de REE de incluir a las renovables en el control de tensión, liberarse de la protección de los ciclos combinados de gas no es algo que un experto espere para antes de dos o tres años, las comercializadoras piden al Gobierno que actúe.

“El problema de los servicios de ajuste es especialmente conflictivo. Las comercializadoras no tienen ningún instrumento financiero para cubrir ese sobrecoste. No solo es gestionar su tesorería con más o menos acierto. En este caso debe asumir el sobrecoste con su propia liquidez y eso les está ahogando”, incide Osta.

En la CNMC y en el ministerio entienden el problema. “Nos escuchan, son sensibles. Pero nadie hace nada”, asegura Javier Colón. Entre otras cosas, porque de hacer caso a las comercializadoras y catalogar los servicios de ajuste como un coste más del sistema, serían los consumidores minoristas quienes asumieran más carga y no como ahora, que se distribuye igual para todos. Y cargar más la factura de los hogares no parece estar en la agenda, por ahora.

Mientras, la consolidación se atisba como solución de urgencia. “Deshacerse del negocio como ha hecho Ignis vendiendo a Enguie. Es un ejemplo de otros que vendrán. Eso dañará mucho la competencia”, advierte Lamunio.●