

CUADERNO DE COMERCIO Y SOSTENIBILIDAD:

MEJORES PRÁCTICAS PARA REDUCIR LA
FACTURA DE ELECTRICIDAD EN COMERCIOS



**GENERALITAT
VALENCIANA**
Conselleria d'Economia
Sostenible, Sector Productiu,
Comerc i Treball



Cambres Consell de
de la Comunitat Valenciana

Cámara
Valencia

Índice

-
- 1
 Introducción

 - 2
 Fundamentos

 - 3
 Decálogo medidas de ahorro en la factura de electricidad actualizadas

Hoy es el día en que hacer un uso correcto de la energía ha pasado de ser una opción para lograr ahorros a ser una obligación. Cuando parecía que pocas cosas más se le podían exigir al propietario de un comercio, desde ahora, además de preocuparnos por nuestros clientes, proveedores, empleados, tesorería, a la lista hay que añadir realizar una correcta gestión de la energía.

Durante años se nos ha trasladado la importancia de hacer un uso correcto de la energía en nuestros comercios. La energía, como sabemos, es el motor que acciona todos nuestros procesos productivos. Así, utilizamos la energía tanto para calentar una sala en invierno o para enfriarla en verano, como para iluminar una estancia o un escaparate. También la usamos para cocinar o para alimentar todos los equipos informáticos o enchufes de una tienda. Y es que la energía está detrás de todos los procesos en los que necesitamos calor o trabajo.

Esa necesidad constante de consumir energía en el día a día de nuestros comercios hizo que nos preocupáramos de cómo hacer un uso correcto de la misma. Eso pasa por seleccionar equipos de climatización de elevado rendimiento y hacer un correcto mantenimiento de estos. Así, hemos sustituido la iluminación tradicional por lámparas de bajo consumo aprovechando la oferta de tecnología led. Del mismo modo, hemos instalado mecanismos de control del uso de la energía como detectores de presencia o temporizadores o equipos de submedida. Con esfuerzo, en los comercios hemos aplicado estas y otras medidas como el

cambio de empresas comercializadoras, con el fin de reducir nuestro consumo energético y así lograr una ventaja competitiva en el coste de la luz.

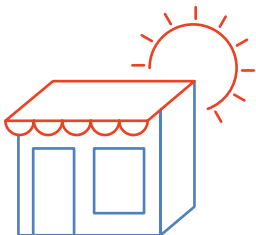
Pero aquí es justo mencionar que también hemos sido conscientes de que un uso racional de la energía lleva asociada una mejora para el medio ambiente. Sabemos que todas esas horas que dejamos de iluminar una estancia deshabitada, lo mismo que las fugas de calor evitadas por una mejora de aislamiento representan kilogramos de combustibles que no tienen que utilizarse en las centrales de producción. Esta sensibilidad la hemos tenido también contratando kWh de generación renovable. En definitiva, hemos conseguido reducir nuestra huella de carbono evitando la emisión de gases de efecto invernadero.

Pero hoy el escenario es distinto, mucho más severo. Hoy ahorrar energía en nuestros comercios es una obligación. Y todos esos argumentos de ahorro y concienciación, que siguen siendo válidos, pasan sin embargo a un segundo plano. Y es que hoy desde Europa nos están imponiendo restricciones en el consumo de la energía. Nos obligan a ser más eficientes en el uso de la energía, es decir, hacer lo mismo consumiendo menos. En palabras del director ejecutivo de la Agencia Internacional de la Energía, Fatih Birol. "Consideramos que la eficiencia energética sigue siendo la forma más limpia y, en la mayoría de los casos, más barata de satisfacer nuestras necesidades energéticas. No existe una vía plausible para llegar a las emisiones netas cero sin

utilizar nuestros recursos energéticos de forma mucho más eficiente”.

Es por eso que a los comercios nos toca revisar la gestión actual que hacemos de la energía. Tenemos que ser capaces de combinar las tradicionales medidas de ahorro con las nuevas oportunidades que el mercado nos está ofreciendo en línea con la penetración de las energías renovables para el autoconsumo o el desarrollo de las comunidades energéticas locales.

Con ese objetivo la Cámara de Comercio de Valencia lanza una guía revisada donde se actualizan las opciones disponibles en el comercio minorista para hacer un uso más eficiente de la energía y reducir nuestra factura eléctrica. Se trata de un decálogo de medidas que contempla las opciones actuales que ofrece el mercado y que sin embargo necesitará de una constante vigilancia para adaptarse a los futuros desarrollos que requerirá el mercado energético para sortear con éxito la actual situación de crisis que atraviesa.



Introducción

En un panorama energético que ha cambiado drásticamente en los últimos años y que ha venido marcado por un notable incremento del precio de la energía, la digitalización, la proliferación de las energías renovables y la importancia del papel del consumidor hacen que se multipliquen las posibilidades de acción de cualquier pequeño comercio. Por ello desde la Cámara de Comercio de Valencia hemos elaborado esta guía que ha de ayudar a **identificar las opciones que tiene el empresario de un pequeño comercio para reducir su factura eléctrica**

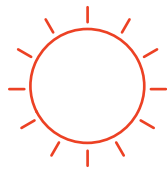
En este contexto, y pese a que entender la factura eléctrica sigue resultando una tarea en ocasiones frustrante, no deberíamos de renunciar a poder adoptar medidas en nuestros comercios que nos ayuden a reducir el importe económico del término de energía de la factura de la luz, que representa aproximadamente más del 60% de la factura total.

Así, a las tradicionales mejoras tecnológicas sobre sistemas de iluminación o climatización se les suma, por un lado, la importancia de aplicar los fundamentos de la conservación de la energía y por otro, las medidas más novedosas de implantación

de sistemas de control o de explotación de la flexibilidad de nuestro perfil de consumo.

En esta guía se recogen una serie de **consejos útiles** para adoptar **medidas de ahorro** y de **eficiencia energética** encaminadas a pagar menos en nuestro recibo mensual y por lo tanto ser más competitivos en nuestro negocio. Nos centramos en la electricidad, aunque es cierto que en el sector terciario podemos encontrar, por ejemplo, consumos importantes de gas natural en obradores o gimnasios.

La clave está en tratar a la energía como un producto más de todos los que necesitamos para prestar nuestro servicio y por lo tanto encargar únicamente la cantidad que necesitamos. Y atención, porque su dificultad de almacenamiento la equipara a un producto perecedero; del mismo modo que no compramos más tomates de los que vamos a utilizar en una semana, tampoco deberíamos pedir -sin saberlo- electricidad que estamos desperdiciando cuando por ejemplo iluminamos una sala vacía, o lo que es aún más caro, calentándola.



2

Fundamentos

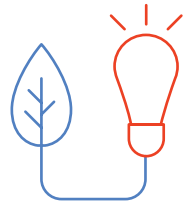
Lo primero que tenemos que entender es la composición de la factura de la luz. A continuación se presenta un **desglose de los conceptos que dan forma al importe final a pagar**, para posteriormente detallar las acciones que nos permitirán reducir cada uno de ellos.

Para que la electricidad llegue de una manera segura y eficiente a nuestros comercios necesitamos de tres actividades.

En primer lugar, la **generación**, en segundo lugar, el **transporte y la distribución** y en tercer lugar la **comercialización**. Es esta última figura la que se relacionará con

nosotros y por tanto la que nos presentará la factura actuando como recaudadora del sector. Dicho de otra forma, nosotros nunca vamos a pagar directamente a una planta de producción de energía de electricidad ni tampoco a una empresa distribuidora, será la comercializadora la que recoja nuestro dinero y se lo entregue a dichas empresas, igual que al fisco, para mantener el sistema.

De este modo se simplifica nuestro papel a la hora de contratar el suministro y solo tenemos que elegir una comercializadora de electricidad, como veremos más adelante, para que nos preste sus servicios.



3

Decálogo Medidas de Ahorro en la Factura de Electricidad Actualizadas

Antes de presentar el decálogo de acciones a tener en cuenta para disminuir el importe de nuestra factura eléctrica tenemos que dejar claras las siguientes premisas:

- **No vamos a empeorar nuestro nivel de confort o servicio.** Por el contrario, nos centraremos en eliminar excedentes o en optimizar procesos.
- **Las medidas propuestas van a ser realizables en el corto plazo y con poca o nula inversión.** Eso sí, siempre diseñaremos nuestras medidas de forma que sus efectos perduren en el tiempo y no se limiten a mejoras puntuales. Por ejemplo, podemos recomendar colocar burletes en las puertas y ventanas, pero no tanto sustituir el cerramiento de una fachada que, produciendo ahorros, requeriría de una inversión mayor.

Cada medida propuesta acabará con una recomendación a modo de ejemplo de **medidas de implantación rápida (MIR)** que debería describir una actuación mínima de obligado cumplimiento para todos los negocios.

Por último, hay que indicar que este camino hay que andarlo siempre de la mano de un profesional certificado, ya que es la única forma de que todos nuestros esfuerzos tengan un impacto directo, y lo que es más importante, duradero a la hora de reducir el importe de nuestra factura eléctrica.

MEDIDA

- ① **El Plan y el compromiso**
- ② **Control.**
- ③ **Climatización**
- ④ **Iluminación.**
- ⑤ **Los pedidos**
- ⑥ **El proveedor**
- ⑦ **Los extras**
- ⑧ **El auto consumo**
- ⑨ **Comunidades energéticas.**
- ⑩ **Flexibilidad.**

MEDIDA 1. El Plan y el compromiso. Es la más importante de todas. Hemos de definir un plan que recoja y permita compartir en nuestra empresa el compromiso que tenemos con el ahorro. El plan incluirá unos objetivos finales, un análisis de la situación actual de la cual partimos y unos indicadores que nos permitan evaluar el grado de avance. En este sentido una referencia a la ISO 50001 nos puede perfectamente servir como guía.

La ISO 50001 es una norma internacional voluntaria. Se aplica a organizaciones de cualquier tamaño y proporciona requisitos para establecer, gestionar y mejorar su consumo y eficiencia energéticos.

En esta primera etapa lo recomendable es siempre contar con el asesoramiento de un profesional certificado. El coste de esta medida se puede adaptar perfectamente a nuestras necesidades de precisión. Es decir, podemos por ejemplo trabajar con registros mensuales de nuestro contador comercial o instalar medidores de subconsumos que, dicho sea de paso, cada vez son más económicos y fáciles de gestionar.

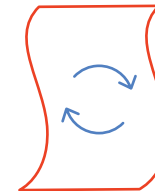
Tan importante como elaborar un plan adaptado a nuestras necesidades es su respaldo y difusión. **Hemos de hacer partícipes a todos los empleados del alcance del plan y nuestro compromiso con el mismo.** De forma programada les iremos dotando de los instrumentos y las habilidades necesarias para implantarlo.

MIR1.1. Localiza el perfil de consumo de los últimos 12 meses. Define varias zonas de consumo entre laborable y

festivo, día y noche y en función de tus previsiones de negocio fija unos objetivos de consumo a futuro. Ya tienes un plan básico. Comunícalo a toda la plantilla y convocad una reunión mensual para hacer seguimiento, detectar desvíos y proponer acciones correctoras.

MEDIDA 2. Control. Lo primero que vamos a querer es controlar nuestro consumo y limitarlo únicamente a aquel que nos produce confort o nos ayuda en nuestro proceso. ¿Para qué comprar algo que no vamos a usar porque se va a hacer malo o simplemente no lo necesitamos?

Veamos por qué. Para optimizar el impacto de nuestras medias vamos a analizar la importancia de cada uno de los factores que conforman el importe total de la factura de electricidad.



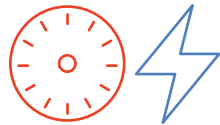
La energía, medida en kWh, es el término más importante de nuestra factura. Cada kWh que entra en nuestro negocio lo vamos a tener que pagar. Tenemos que asegurarnos de que cada unidad de energía que es registrada por nuestro contador nos proporciona un valor útil en forma de trabajo o de calor. Para lograrlo tenemos dos opciones, la automática actuando sobre equipos y la manual que actúa sobre personas. Ambas son perfectamente compatibles.

- 1 Implantación de equipos de control. En este caso nos referimos, por ejemplo, a sistemas que aumentan la aportación de luz natural, al uso de relojes o de dispositivos de control de presencia o a la eliminación de consumos parásitos. El control afecta a todos los distintos usos que le damos a la electricidad en nuestro comercio, desde la climatización hasta la iluminación, y por eso se convierte en una actividad prioritaria.
- 2 Actuación sobre las personas. Se compone de formación y procedimientos. Pretende igualmente eliminar consumos que no nos aportan valor, en esta ocasión actuando sobre las personas para mejorar sus comportamientos y sus rutinas en los trabajos donde se consume una cantidad importante de energía como en la refrigeración. La formación contempla además de habilidades específicas como el funcionamiento correcto de un equipo, charlas sobre los mejores hábitos de consumo o una concienciación por la necesidad de ahorro tanto para la viabilidad del

negocio como para la sostenibilidad en general. Estas maneras de trabajar se recogen en procedimientos donde se describe una forma correcta de comportarse con nuestros equipos eléctricos en cada momento. También es útil disponer de etiquetas que nos recuerden en el sitio cómo actuar.

MIR2.1. Utilicemos una base múltiple conectada a un reloj temporizador para desconectar por la noche los consumos parásitos de los equipos informáticos.

MIR 2.2. Identifiquemos los equipos que más consumen y escribamos en un folio que adjuntaremos al plan, la forma correcta de operarlos incluyendo horas de marcha y paro y por ejemplo rutinas de mantenimiento. Podemos pegar unos adhesivos con estas instrucciones resumidas como por ejemplo "asegurar el correcto cierre de la cámara".



MEDIDA 3. Climatización. Los sistemas de calefacción y climatización tienen un peso importante dentro del consumo energético de un local comercial. Hoy en día los diseños de estos equipos permiten combinar el confort y el alto rendimiento con la estética de nuestro local. Si bien es cierto que hemos de centrarnos en el confort de los usuarios como punto de partida, y perseguiremos siempre una sensación agradable de nuestros clientes, también hemos de procurar alcanzar ese nivel de confort trabajando con rendimientos elevados de forma que se minimice el gasto energético. En otras palabras, mantendremos temperaturas y humedades agradables y consumiremos los mínimos kWh posibles para conseguirlo.

Equipos Split, bombas de calor, sistemas de calderas y radiadores son equipos de climatización cuyo dimensionamiento requiere de asesoramiento por parte de un profesional. Sin embargo, un principio básico es no calentar nunca con resistencias eléctricas, es muy ineficiente y por tanto lo primero a evitar.

Últimamente la aerotermia está haciéndose un hueco importante en hogares y comercios, ya que pese a requerir una inversión elevada, en su operativa muestra la ventaja de tener bajos consumos y sencillas opciones de control. Cuidemos bien el aire que hemos tratado. Cerramos puertas y ventanas, instalemos burletes y evitemos circulación de aire que permita salir al exterior aire que ya está calentado. Del mismo modo evitemos la apertura innecesaria de neveras y congeladores. Las puertas y ventanas son otro elemento

importante para considerar con vistas al ahorro energético y tienen la ventaja de ser elementos de fácil sustitución, comparadas con los cerramientos.

Las puertas han de ser principalmente de madera o aglomerados y a ser posible con material aislante en su parte media. Las puertas que dan al exterior deben disponer además de cintas o selladores en su marco. Para las ventanas, se considera una solución óptima el uso de doble cristal con cámara de aire. Aunque el coste es mayor que las de vidrio simple, se consigue reducir las pérdidas a la mitad, por lo que en la actualidad es el tipo de ventana más habitual utilizado en los edificios nuevos.

Es conveniente también que la instalación vaya provista de un sistema de free-cooling para poder aprovechar, de forma gratuita, la capacidad de refrigeración del aire exterior para refrigerar el edificio cuando las condiciones así lo permitan. Esta medida requiere de la instalación de un sistema de control del aire introducido, en función de la entalpía del aire exterior y del aire interior, y con ello se consiguen importantes ahorros energéticos.

El consumo del equipo de refrigeración será el óptimo si los componentes del sistema trabajan eficientemente. Hay que tener en cuenta que cuanto menor sea la temperatura de la cámara, mayor será el consumo de energía en el equipo de refrigeración, por lo que se ha de seleccionar adecuadamente la temperatura necesaria para la conservación de los productos. Cuando las cámaras frigoríficas se programan 5°C por debajo

de lo necesario, se aumenta el consumo de energía en un 25%.

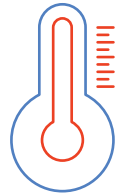
Por otro lado, hay que mantener la presión de refrigerante indicada en el manual de operación del fabricante. Si hay poco refrigerante el enfriamiento no será suficiente y el compresor habrá de trabajar más para conseguir la misma refrigeración y si hay mucho refrigerante el compresor funcionará con sobrecarga y por tanto consumirá más energía.

Los analizaremos en dos etapas.

- En primer lugar, antes de gastarnos dinero en introducir o extraer calor del local hemos de **reducir las pérdidas de calor en invierno y las ganancias de calor en verano**.

La primera medida a contemplar es la instalación de soluciones pasivas. Es complicado influir en la orientación y el tamaño de los ventanales, pero si que debemos procurar un buen aislamiento del edificio de forma que se minimicen las pérdidas a través de los cerramientos del local. En este sentido, toldos y lamas son protecciones solares que evitan el calentamiento de nuestro local en verano.

De manera opuesta, favoreceremos las ganancias de calor en invierno y las limitaremos en verano. Estos comportamientos previos nos ayudarán a reducir el gasto energético posterior que necesitamos para alcanzar el punto de confort.



- En segundo lugar, para alcanzar la temperatura deseada tenemos que aportar calor al local o sacarlo de allí, es lo que en el mercado conocemos como calentar o refrigerar. Las temperaturas de confort son subjetivas. Por eso lo mejor es fijar una temperatura objetivo o de consigna con arreglo al RITE:

- Invierno, 21 a 23 C
- Verano de 23 a 25 C

Hay que tener en cuenta que **por cada grado de más que se le exija a la instalación, el consumo energético aumenta en un 6-8%**.

MIR 3.1. Fijemos las temperaturas de consigna según el RITE.

MIR 3.2. Deshagámonos de cualquier equipo de calentamiento por resistencia como convectores. En cualquier caso, asegurémonos de que no se quedan funcionando más tiempo del necesario.

MIR 3.3. Hagamos un mantenimiento correcto de los equipos de clima.

MEDIDA 4. Iluminación. Al igual que la climatización los consumos en iluminación representan la parte más importante del consumo de un local comercial, situándose ente el 35% y el 50% del consumo total. Es objeto de interés porque además el porcentaje de ahorro que podemos obtener con una inversión relativamente baja puede oscilar entre el 20% y el 30% sobre este consumo de iluminación.

No podemos olvidar que al hablar de iluminación tan importante es la cantidad de luz como su calidad. Así, factores como el deslumbramiento, la homogeneidad o la capacidad de reproducir los colores serán factores a tener en cuenta.

En cuanto a las medidas, también aquí tenemos que utilizar los sistemas de control para iluminar únicamente los espacios que lo necesiten, durante el tiempo que corresponda y cada uno con los niveles que requiera. La cantidad de luz puede oscilar entre los 300 y los 750 luxes o incluso valores mayores en escaparates. De nuevo, aprovecharemos en la medida de lo posible el **aporte de luz natural**.

En cuanto a la tecnología. Tenemos que aprovechar la oferta de **iluminación led** por su versatilidad y competitividad en costes. Podremos hacer una inversión mayor en los equipos que más tiempo estén en funcionamiento.

Tanto los equipos de climatización como los de iluminación necesitarán de un mínimo plan de limpieza y mantenimiento.

MIR 4.1. Deshagámonos de cualquier lámpara de incandescencia. Evolucionemos a equipos LED.

MIR 4.2. Instalemos relojes para apagar luces de estancias que no están siendo utilizadas.

MEDIDA 5. Los pedidos. Una vez ajustados los consumos a nuestras necesidades llega el momento de encargar la energía que necesitamos. Así, además de identificar cuánta energía necesitamos en cada momento, tendremos que conocer la rapidez con la que la vamos a consumir. Esto en física se conoce como **potencia a contratar** y representa la cantidad de energía que consumimos por unidad de tiempo.

En el plano industrial lo que hay detrás de la potencia son sistemas de generación, cableado, transformadores y otras infraestructuras que serán más caras cuanto más potencia demandemos. Es decir, la empresa suministradora nos va a cobrar más por tener listas unas instalaciones para darnos la potencia que necesitamos y este cargo no va a estar condicionado por el consumo de energía.

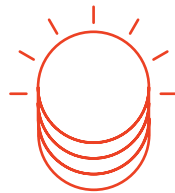


Dicho esto, es muy importante que contratemos únicamente la potencia que vamos a necesitar. Es decir, contratemos potencia suficiente para que operen todos nuestros equipos que tenemos instalados teniendo en cuenta la posibilidad de que se utilicen a la vez algunos de ellos.

En este caso no nos tenemos que preocupar por el precio, porque este viene regulado por real decreto y la mayoría de las empresas comercializadoras nos trasladan directamente este precio.

Además de la energía y la potencia, **nos pueden incorporar un coste adicional en la factura de electricidad correspondiente a la energía reactiva**. Si éste fuera el caso y en alguna factura apareciera este concepto, hay que contactar con un instalador. Ocurre que la energía reactiva es **fácilmente compensable mediante la instalación de una batería de condensadores** y no tiene sentido que nos penalicen por ella en nuestra factura.

MIR5.1. Una vez al año deberíamos analizar si la potencia contratada se ajusta a nuestro patrón de consumo. Lo podemos hacer conociendo nuestras curvas de carga.



MEDIDA 6. El proveedor. Es verdad que es difícil escoger a nuestro proveedor de energía, pero si lo pensamos bien, se trata de seguir los mismos pasos que para contratar otro servicio. Hemos llegado hasta aquí conociendo nuestras necesidades, pues bien, ahora vamos a pedir unas condiciones buenas de calidad, precio y servicio post venta.

La buena noticia es que la calidad aquí viene asegurada por el sistema, por lo que podemos pasar directamente al precio. Este, por el contrario, va a variar mucho, más de lo que nos gustaría para el tiempo que podemos dedicarle.

Elegir la mejor alternativa no es una tarea fácil y lo primero que tenemos que decidir es si vamos a optar por una comercializadora que opere en mercado libre siguiendo las leyes del libre mercado o por la comercializadora que ha habilitado el estado para dar refugio a los clientes que puedan verse desatendidos en un mercado en competencia. Esta última comercializadora nos ofrecerá el PVPC, precio voluntario del pequeño consumidor fijado por el gobierno.

MIR 6.1. Debemos tener localizado en todo momento nuestro contrato de suministro y comprobar precios y fecha de vencimiento.

MIR 6.2. Gobernemos nosotros la negociación del contrato de electricidad y tengamos siempre tres ofertas para comparar.

MEDIDA 7. Los extras. En ocasiones, si el proveedor de energía que hemos elegido opera en el mercado libre, es decir, no es una comercializadora de referencia, nos ofrecerá servicios adicionales. Éstos pueden ser diversos, desde servicios de mantenimiento hasta servicios de protección de pagos.

En estos casos las buenas prácticas recomiendan **comprobar en la factura exactamente por qué servicios estamos pagando** para que seamos conscientes de ello. Hay que prestar especial atención a:

- Pagar únicamente por los servicios que hemos contratado y nos son de utilidad. No paguemos unos servicios de mantenimiento de gas si no consumimos gas en nuestro local.
- No pagar servicios a una empresa que no nos vende energía. En especial no es infrecuente encontrar que una comercializadora con la que ya no trabajamos nos siga cobrando un servicio de este tipo.
- Comprobar que los importes cargados se corresponden con las ofertas comerciales. En especial que los

descuentos se mantienen por el periodo acordado.

Por lo demás, hay servicios de mantenimiento de instalaciones interiores de gas o de aparatos eléctricos que funcionan a la perfección. En concreto el mantenimiento de gas puede incorporar la inspección periódica obligatoria que tendríamos que contratar de todas formas.

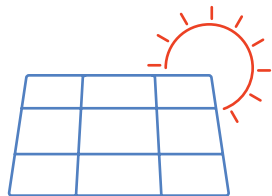
MIR 7.1. Hemos de conocer los servicios de mantenimiento que tenemos contratados, nosotros y nuestros empleados. Con el tiempo, debemos analizar si hemos hecho uso de ellos o por el contrario podemos prescindir de ellos.

MEDIDA 8. El auto consumo. La coyuntura actual que vivimos favorece el aprovechamiento de energía fotovoltaica de manera particular y a pequeña escala. Por un lado, lejos ha quedado el impuesto al sol y los trámites administrativos se han simplificado. Además, los costes de los paneles solares han bajado significativamente. Y por último los elevados precios de la electricidad hacen que las inversiones en este tipo de tecnología sean más rentables que nunca, acortando el retorno de la inversión a poco más de un lustro.

Instalando un sistema fotovoltaico de autoconsumo puedes autoabastecer el consumo diario de todos los dispositivos eléctricos que tienes en tu local ahorrando ese gasto de la factura de la luz. Y no sólo eso. Tus paneles solares te permiten generar un excedente de electricidad por el que te compensará tu distribuidora eléctrica.

Por lo tanto, si nuestro local o negocio dispone de una cubierta soleada es el momento de plantearse la instalación de paneles solares fotovoltaicos. El mercado ofrece una gran variedad de opciones que se adaptan a nuestra voluntad de invertir y nuestra propensión al riesgo. Así, por ejemplo, las soluciones varían desde optar por un llave en mano donde paguemos nosotros la instalación y vendamos la energía producida, hasta recibir una simple oferta por explotar nuestra cubierta, donde la empresa inversora financia toda la instalación y nosotros recibimos un pago mensual.

Un hecho incontestable es la universalización de la tecnología fotovoltaica que ha salido de las grandes plantas o huertos solares con potencias de miles de kW a extenderse en naves, hogares y comercios en instalaciones con un tamaño mucho menor, de varios kW. La consecuencia es por un lado un abaratamiento en el coste de los paneles y sus componentes y por otro la amplia oferta de instaladores disponibles. Hoy en nuestros comercios tenemos muchas más garantías a la hora de contratar o hacer simplemente un estudio previo de instalación de paneles solares en cubierta.



La regulación también ha evolucionado favorablemente y ahora podremos legalizar la instalación y vender los excedentes sin mayores requisitos administrativos.

Dado que la instalación se amortizará en función de los kWh producidos por la misma, siempre tendremos que contemplar un mantenimiento por pequeño que sea que nos garantice la generación continua y estable de energía.

Con todo, las opciones se han multiplicado y por lo tanto será importante que contactemos con un profesional certificado para que nos asesore en este tipo de inversiones.

De una u otra forma **no podemos descartar la idea de auto generar energía sin haber estudiado antes propuestas de autoconsumo.**

MIR8.1. Si disponemos de una cubierta soleada deberíamos, de forma obligada, contactar con nuestra empresa comercializadora para escuchar propuestas de cómo explotarla para instalar paneles fotovoltaicos.

MEIDIDA 9. Comunidades energéticas. Si, por el contrario, no disponemos de una cubierta soleada, igualmente podemos beneficiarnos de la energía generada por nuestros vecinos. Así es, la normativa actual permite que la energía que genera un particular la pueda compartir con sus vecinos formando lo que se ha llamado comunidades energéticas.

Todos los participantes tienen ventajas. Por un lado, hace más rentable la iniciativa de generar por parte del particular que hace la inversión, quien además de beneficiarse de una electricidad más barata puede vender sus excedentes a sus vecinos. Al mismo tiempo, un comercio próximo como el nuestro nos podemos beneficiamos de tener disponible electricidad a un precio menor que el que nos factura nuestra empresa comercializadora. Esta última solo nos facturará la diferencia entre lo que hayamos consumido y lo aportado por los paneles de nuestro vecino.

El Instituto para la Diversificación y el Ahorro Energético, el IDAE, las describe como una solución entre consumidores próximos donde todos ellos tuviesen como objetivo principal beneficiarse colectivamente de las mismas instalaciones de generación u otras medidas situadas en el entorno de dicha comunidad. Principalmente supone un aprovechamiento de la capacidad de generación eléctrica o térmica, una mejora de la eficiencia energética o un desarrollo de sistemas de movilidad sostenible, con potencial para un desarrollo de la gestión de la demanda en futuro. A través de la inversión en estas medidas, los actores

de la comunidad energética podrían beneficiarse adicionalmente. Por otra parte, la comunidad o el área local, se beneficiaría en términos medioambientales y sociales. Y es que las comunidades energéticas son, principalmente, un concepto social, donde la gobernanza de ciudadanos, pymes y autoridades locales prima.

Las comunidades energéticas pueden llevar a cabo múltiples actividades: producir, consumir, almacenar, compartir o vender energía. Además, se evita la dependencia sobre las compañías eléctricas convencionales y se aumenta la competitividad en la industria. Los beneficios ambientales son importantes, con una disminución de la energía consumida, un aumento de energía renovable distribuida o una reducción de los combustibles fósiles utilizados, así como los sociales, con el empoderamiento ciudadano, la creación de empleo local, la creación de un tejido comunitario o la reinversión de los beneficios de la actividad en los aspectos prioritarios para la comunidad.

Y además con la facilidad de que todo se limita a trámites administrativos que no complican ni encarecen nuestra instalación.

MIR9.1. Ya sabemos que es posible que cualquier vecino se nos aproxime haciendo una propuesta de venta de energía eléctrica. Escuchemos lo que nos tenga que exponer y busquemos asesoramiento si la propuesta nos parece atractiva.

MEDIDA 10. Flexibilidad. Hoy en día es casi obligado para cualquier negocio explorar la forma de beneficiarnos de nuestro papel como consumidores activos. Para conseguirlo debemos identificar la flexibilidad en nuestros patrones de consumo, bien sea a través de generación distribuida, por la instalación de baterías eléctricas o simplemente por la reducción o desplazamiento de cargas. Éste último es el caso de equipos de climatización que pueden ser desconectados por espacios breves de tiempo gracias a su inercia térmica.

A través de los programas de respuesta a la demanda, las empresas distribuidoras o los operadores de la red pagan a los consumidores comerciales e industriales para que modulen su consumo de energía en respuesta a los picos de demanda de electricidad.

Por lo tanto, un programa de respuesta de la demanda beneficia tanto a las empresas distribuidoras como a los comercios. La empresa distribuidora evita el coste de tener que construir nuevas plantas para hacer frente a los picos de demanda. Y los comercios y otros usuarios, por su parte, también salen beneficiados al convertir su flexibilidad en una nueva fuente de ingresos y al reducir el coste de la energía utilizando la red durante las horas de menor consumo.

La respuesta a la demanda es cada vez más importante porque estos programas permiten a los distribuidores y a los operadores de la red adaptarse a los objetivos cero emisiones y permitirles ofrecer incentivos a los comercios y empresas para que sean más flexibles en

sus demandas de energía. Es decir, los programas de respuesta a la demanda, que recompensan económicamente a las empresas que aceptan modular su consumo de energía en función de las señales de la red, son la herramienta utilizada para mejorar la estabilidad de la red, del mismo modo que permite integrar las energías renovables en la red. Es una solución en la que todos salen ganando: tanto los comercios, que quieren reducir el importe de sus facturas de electricidad; como los operadores de la red, que desean evitar importantes gastos de capital en una capacidad generadora adicional.

En otras palabras, se trata de **ofrecer a las empresas comercializadoras la posibilidad de modificar nuestro consumo en respuesta a unas señales de precio** a través de lo que se conoce como **planes de respuesta de la demanda**.

Estos mecanismos que podrían parecer ciencia ficción hace unos años en España, empiezan a ser una realidad aprovechando el desarrollo de una regulación favorable. En concreto se contempla la figura de nueva creación de agregador de consumos, con el fin de llegar a participar en el mercado de balances ofreciendo la respuesta de muchos consumidores de distintos tamaños de consumo.

MIR 10.1. Valoremos las ofertas de venta de energía que nos propongan aprovechar nuestra flexibilidad. Es posible que nos ofrezcan recibir incentivos a cambio de modificaciones de consumo que pueden ser asumibles para nuestro negocio.

camaravalencia.com

Cámara
Valencia

Cuaderno de Comercio y Sostenibilidad:
Mejores Prácticas para Reducir la Factura de Electricidad en Comercios



Cámara de Comercio de Valencia. C/Poeta Querol 15 - 46002 València
camaravalencia.com