

CUANDO LA LUZ venía de la pared

Por Guillermo AMANN. Presidente de la Asamblea General de AFBEL. Asociación de Fabricantes de Bienes de Equipo Eléctrico.

Recuerdo con nostalgia a Paco, a quien conocí hace tiempo. No tuvo ocasión de recibir una sólida formación; no le dejaron acabar EGB. Pero era un tipo sabio.

En cierta ocasión, hablándole yo de mis cosas me dijo: “La luz viene de la pared”. Atónito ante tan categórica afirmación le pedí que me explicase lo que quería decir y su respuesta fue demoledoramente lógica: “Cuando colocas cualquier aparato en el enchufe de la pared, se enciende o funciona; luego la luz viene de la pared”.

Me llevo toda la tarde explicarle la complejidad del sistema eléctrico, sus fuentes de generación y sus redes de transporte y distribución. Y, cuando ya no me aguantaba más, visiblemente molesto, pago sus cervezas y me dijo: “Vale, vale, lo que tú digas, pero viene de la pared”.

La Comisión Europea, en su llamado “Paquete de Invierno” pretende legislar en lo relativo al sistema energético en general y al eléctrico en particular. Y pretende hacerlo pensando en el ciudadano, en el consumidor. Quiere poner



en marcha leyes de obligado cumplimiento en todos los Estados Miembro de la Unión Europea centradas en el consumidor. Dotar a los ciudadanos de poder de decisión en cuanto a sus consumos y la forma de gestionarlos y en cuanto a la elección de su cadena de proveedores de electricidad y servicios energéticos. Darles incluso libertad para generar su propia electricidad, no solo para satisfacer sus necesidades, sino incluso para vender o intercambiar sus excedentes de producción.

Dicho así, parece que el objetivo es ambicioso y que realmente está enfocado al empoderamiento del consumidor. Pero, ¿es eso factible? En mi opinión no, o, mejor dicho, no en el escenario y condiciones actuales. Es necesario cambiar muchas cosas para que tal empoderamiento de los consumidores se pueda convertir en una realidad que se traduzca en mejor servicio recibido a menor costo.

Sí, estamos muy lejos del idílico escenario en el que todas las fuentes de generación eléctrica sean limpias y renovables, en el que los consumidores sean a su vez generadores con sus propios recursos limpios que intercambian con sus vecinos a través de un sistema de relación mercantil virtual basado en blockchain.

Pero la enorme distancia que nos separa de ese paraíso ecológico y virtual se puede resumir en dos

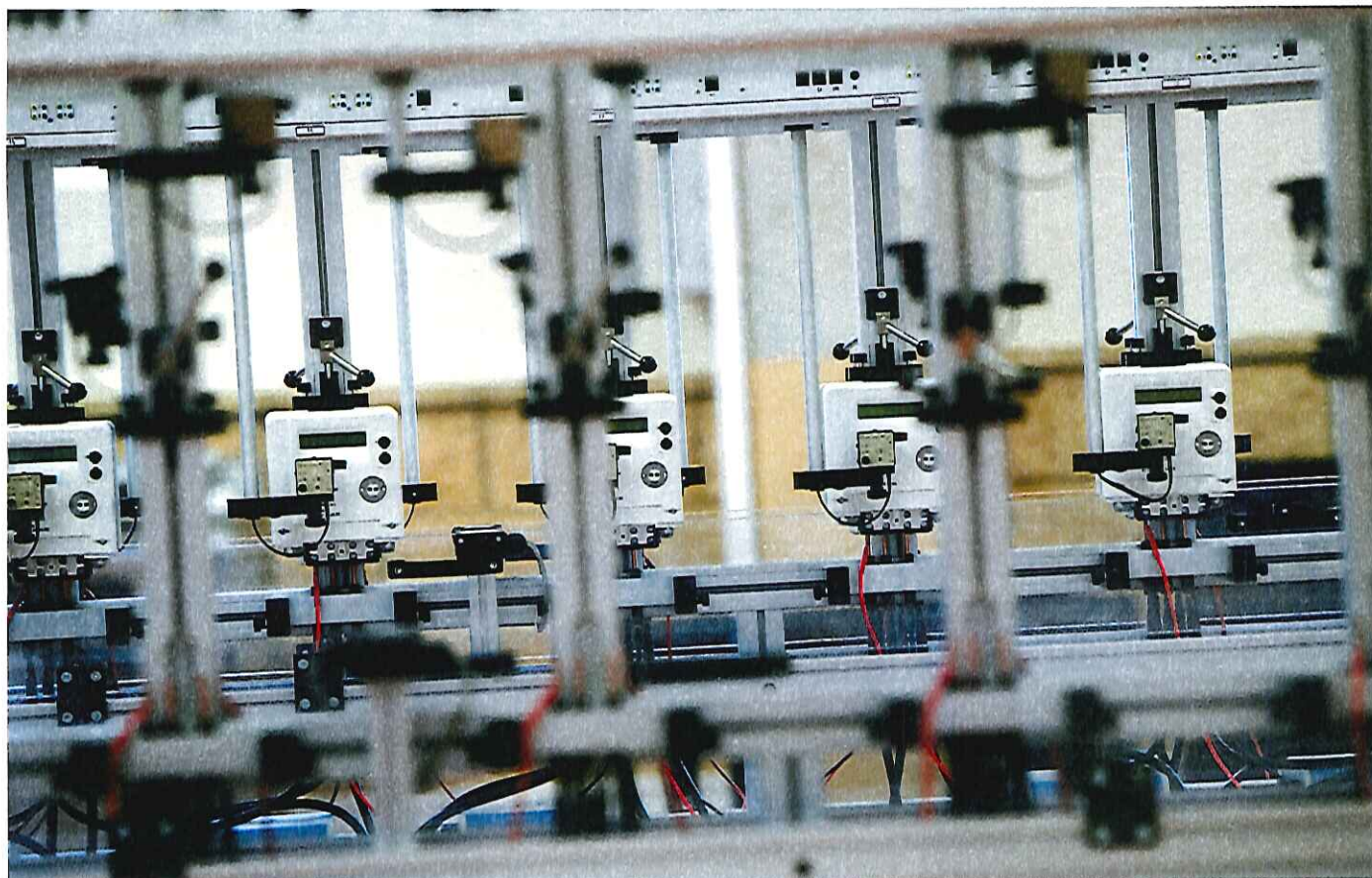


Foto: GE Digital Energy.

conceptos fundamentales: hay que preparar a las redes eléctricas para soportar algo que se pueda aproximar a tal escenario y hay que educar a los consumidores para que sepan aprovechar al máximo, de forma responsable, su nuevo rol.

Las redes españolas de transporte y distribución son ejemplo, en general, de calidad de servicio y suministro. Están al nivel de sus más aventajadas vecinas europeas y son incluso sensiblemente mejores que las de algún país de más renta per cápita que el nuestro (y no miro a nadie). Pero están diseñadas y desarrolladas inicialmente para



Foto: Aplicaciones Tecnológicas.

soportar los usos y costumbres convencionales. También han evolucionado para permitir la inclusión de fuentes renovables de grande y mediana escala que se ha dado en las últimas dos décadas; y han subido de nivel con la inclusión de los sistemas de medida inteligente y cierto grado de automatización. Pero no están preparadas para soportar micro intercambios de energía ni flujos bidireccionales masivos; simplemente porque hasta ahora no ha sido necesario porque no existen aún.

La tecnología que es necesario desplegar para habilitar a las redes

para soportar tales retos está ahí, está disponible, y es española. Pero sería necesario invertir en su despliegue efectivo para dotar a la red de un alto grado de digitalización, automatización y capacidad de comunicación que le confieran la robustez suficiente para soportar ese nuevo escenario. Y eso ni se improvisa, ni es gratis.

Son necesarios planes maestros de corto, medio y largo plazo para la adecuación de las redes de alta, media y baja tensión. Pero, sobre todo, es necesario implementar los mecanismos regulatorios que posibiliten unos sistemas de retribución de las inversiones adecuados a la idiosincrasia de las nuevas tecnologías, sostenibles y evolutivos en función del desarrollo tecnológico, que posibiliten la realización de tales inversiones.

El segundo gran reto, la necesidad de educar a los consumidores, me hace recordar a Paco. Según la Real Academia, empoderar significa "Hacer poderoso o fuerte a un individuo o grupo social desfavorecido". Es decir que la Comisión Europea está pensando en Paco!

Ignoro el porcentaje de consumidores que, no saben de la complejidad del sistema eléctrico, sus posibilidades y limitaciones técnicas y sus capacidades y carencias para soportar, por ejemplo, micro generaciones e intercambios entre consumidores-



Foto: FUNTAM.

productores. Pero me temo que ese porcentaje es muy alto.

La educación del cliente es el primer paso para fomentar una relación honesta y fluida entre las empresas proveedoras de electricidad y servicios energéticos y sus clientes.

A medida que las empresas proveedoras de electricidad, tanto las convencionales como las de nuevo cuño, sienten la presión de un mercado cada vez más competitivo, con estrictas regulaciones ambientales y en un escenario de estancamiento del crecimiento de la demanda, la relación con el cliente se ha vuelto cada vez más importante. Su educación para la motivación responsable para que se puedan convertir en consumidores activos es un auténtico reto.

Y en ese reto debemos colaborar todos los que, con criterio, podemos

Es necesario cambiar muchas cosas para que tal empoderamiento de los consumidores se pueda convertir en una realidad que se traduzca en mejor servicio recibido a menor costo

aportar conocimiento. Incluida la Administración. Sencillamente porque los ciudadanos de este país, se han acostumbrado durante varias décadas a disponer de un producto asequible y de alta calidad que..., venía de la pared.