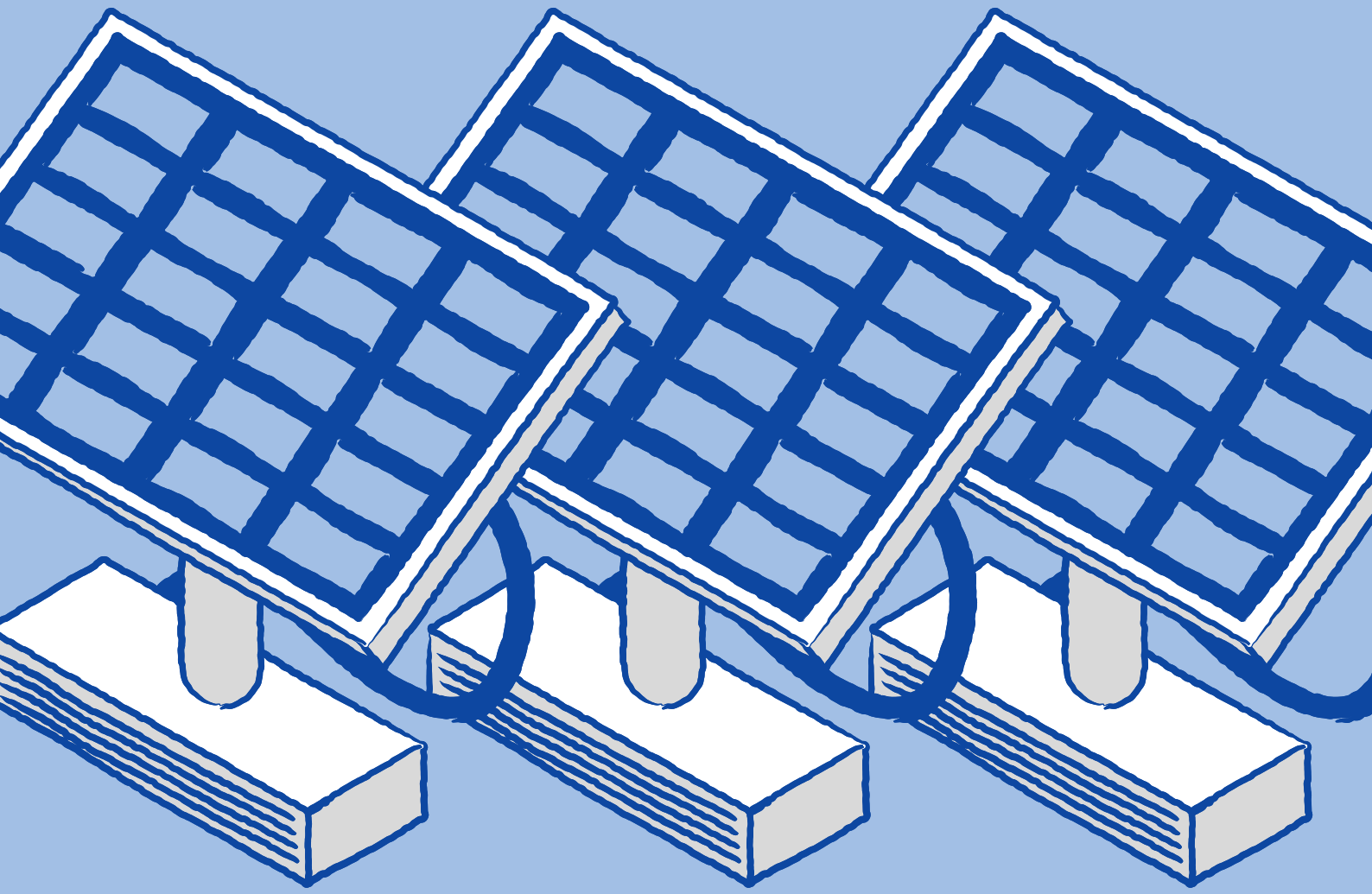
PER FI ENTENC LA FACTURA

Guia clara per entendre què pagues, per què ho pagues i com pots millorar la gestió energètica de la teva empresa



Gremi Energètic de les Empreses Catalanes (GREC)
Barcelona, juliol de 2025

PRÒLEG

Quan una empresa intenta entendre la seva factura d'electricitat o gas, sovint es troba davant d'un mur fet de tecnicismes, formats opacs i condicions contractuals que ningú no ha explicat mai amb claredat. I malgrat això, es paga. Es paga cada mes, sense saber del cert si es paga el just, si hi ha marge de millora o si s'estan assumint costos innecessaris.

Aquest llibre és un punt d'inflexió. No només perquè explica conceptes, sinó perquè desmunta pors, aclareix drets i obre opcions reals. I ho fa amb una mirada pedagògica, sense paternalismes. Amb respecte per l'empresa que vol entendre, comparar i decidir amb criteri propi.

Des del Gremi Energètic de les Empreses Catalanes, sabem que la informació no ha de ser un privilegi tècnic. Ha de ser una eina compartida. I per això hem escrit aquest llibre: perquè qualsevol empresa, sense importar el sector o la mida, pugui llegir-lo i sortir-ne amb idees clares, accions possibles i més seguretat per gestionar l'energia.

No pretenem donar respostes absolutes. Però sí oferir el que més falta en aquest àmbit: explicacions honestes, exemples concrets i un llenguatge que no exclogui a ningú.
Perquè només així l'energia deixarà de ser un camp desconegut... i passarà a formar part de les decisions quotidianes de qualsevol empresa conscient.

ÍNDEX

CAPÍTOL 1. EL CAOS APARENT DE LA FACTURA 1

CAPÍTOL 2. QUI HI HA DARRERE DE CADA FACTURA 3

CAPÍTOL 3. COM ES FIXA EL PREU DE L'ELECTRICITAT 5

CAPÍTOL 4. EL MERCAT DEL GAS, EXPLICAT AMB CALMA 7

CAPÍTOL 5. EL GRAN DILEMA: PREU FIX O PREU DE MERCAT 9

CAPÍTOL 6. LA POTÈNCIA CONTRACTADA: EL GRAN MALENTÈS 12

CAPÍTOL 7. LECTURES ESTIMADES: EL PERILL DE PAGAR A ULL 14

CAPÍTOL 8. PERMANÈNCIES I PENALITZACIONS: QUÈ PASSA SI ET VOLS MARXAR? 16

CAPÍTOL 9. ENERGIA VERDA: DE DEBÒ ÉS 100 % RENOVABLE? 18

CAPÍTOL 10. AUTOCONSUM I ALTRES OPCIONS REALS 20

CAPÍTOL 11. QUÈ POTS FER AVUI MATEIX A LA TEVA EMPRESA 22

CAPÍTOL 12. EL FUTUR ENERGÈTIC: QUÈ ENS ESPERA COM A EMPRESA 24

EPÍLEG FINAL 26

GLOSSARI DE TERMES CLAU 28

AUTORIA

Aquest llibre ha estat elaborat per l'equip del Gremi Energètic de les Empreses Catalanes (GREC), amb la voluntat de facilitar a qualsevol empresa una comprensió clara, rigorosa i pràctica del funcionament del sistema energètic a Espanya. Entenem que l'energia no és només una qüestió tècnica, sinó una clau estratègica per al futur econòmic de moltes empreses. Aquesta guia vol aportar llum i criteri, des de la independència i el rigor.

PER QUÈ AQUEST LLIBRE?

Entendre la factura de la llum no hauria de requerir un màster. I tot i això, milers d'empreses paguen cada mes sense saber exactament què paguen, per què ho paguen ni si podrien pagar menys.

Aquest llibre neix per posar fi a aquesta incertesa. L'hem escrit pensant en qualsevol empresa catalana que gestiona el seu dia a dia amb rigor, però que es troba perduda davant del caos energètic. No és un manual per a tècnics. És una guia clara, pràctica i entenedora per entendre —per fi— com funciona el mercat de l'energia a Espanya.

Si aquest llibre aconsegueix que entenguis una mica millor la teva factura, que facis una pregunta clau al teu comercialitzador o que prenguis una decisió més ben informada... ja haurà valgut la pena.

CAPÍTOL 1. EL CAOS APARENT DE LA FACTURA

No és culpa teva si no l'entens

Hi ha factures que es poden llegir en 20 segons: una impressora, un servei de neteja, una quota mensual. Fàcil. Però després arriba la factura de la llum... i tot es complica: quadres amb sigles estranyes, decimals que no saps d'on surten, i imports finals sense context. No ets l'únic. De fet, molts professionals del sector necessiten una bona estona per destriar què s'hi cobra i per què.

El primer que cal dir és això: no és culpa teva si no entens la factura de la llum o del gas. Durant anys s'han anat afegint conceptes, impostos, estructures tarifàries i canvis normatius que han acabat convertint un rebut mensual en un petit laberint.

Aquest capítol vol posar una mica d'ordre. Resoldre la gran pregunta: "Què estic pagant exactament?"

Què estàs pagant a la factura?

Simplifiquem. Una factura elèctrica típica d'una empresa inclou:

- Una part fixa: la pagues cada dia, encara que no consumeixis res.
- Una part variable: depèn de quanta energia consumeixis.
- Un seguit d'impostos i costos regulats, que s'apliquen a tot plegat.
- El famós "lloguer del comptador", que ningú ha demanat, però tothom paga.

Dins de cada part, hi ha capes i capes: hores punta i vall, potències contractades, lectures estimades, peatges, càrrecs, marges comercials... I per acabar-ho d'adobar: cada comercialitzadora et presenta la factura amb un format diferent.

És a dir: totes cobren el mateix tipus de conceptes, però t'ho expliquen com volen. I sovint, d'una manera que no facilita gaire la comprensió.

Exemple real

Una empresa petita, amb horari de 8 h a 17 h, tenia la mateixa potència contractada de dilluns a diumenge, dia i nit. I això que no encenien res fora de l'horari laboral.

Després de revisar l'històric de consums, van veure que estaven pagant potència de més en hores en què no feien servir res. Van ajustar la potència a cada franja horària... i van estalviar més de 600 € l'any. Sense fer cap altra acció.

No havien fet res malament. Simplement ningú els havia explicat que podien ajustar la potència. Perquè a la factura no ho posava amb claredat.

L'efecte "per defecte"

Moltes empreses tenen la tarifa, la potència o la fórmula de preu que la comercialitzadora va posar per defecte. I sovint ningú ho ha revisat. Els contractes es renoven automàticament, i ningú els mira... fins que un dia arriba una factura inesperada.

Per això entendre la factura no és un exercici teòric. És una eina per decidir, reclamar, negociar... o evitar permanències que ningú no sabia que tenia.

Què aprendràs en aquest llibre

A partir d'aquest capítol, t'explicarem:

- Com funciona el sistema elèctric i gasista a Espanya (més fàcil del que sembla)
- Quines parts de la factura pots optimitzar i quines no
- Com comparar ofertes i saber si pagues un bon preu
- Quines trampes fan servir algunes comercialitzadores
- Quines opcions reals tens per generar o compartir energia

Tot plegat, amb exemples que qualsevol empresa pot reconèixer. Perquè si alguna cosa té sentit, és que entendre què pagues no sigui més complicat que pagar-ho.

CAPÍTOL 2. QUI HI HA DARRERE DE CADA FACTURA

Una factura, tres protagonistes

Quan reps una factura de la llum, el primer que veus és un nom conegut: Endesa, Iberdrola, Holaluz, Factorenergia... Però darrere de cada rebut, s'hi amaguen almenys tres empreses diferents, amb rols molt específics:

- La comercialitzadora, que et ven l'energia i t'envia la factura.
- La distribuïdora, que fa arribar físicament l'energia fins a l'empresa.
- El sistema elèctric i gasista, que estableix les regles, els peatges i les normes generals.

Saber qui fa què t'ajuda a reclamar quan toca, a negociar on pots i a deixar de preocupar-te per allò que no pots canviar.

La comercialitzadora: la cara visible

És la que coneixes. Amb qui signes contracte, reps trucades comercials i veus logotips. T'envia la factura i fixa el preu del que consumeixes. Però no gestiona ni un sol cable: només compra energia i te la revèn.

N'hi ha de dues menes:

- Comercialitzadores de mercat lliure: et poden oferir preus fixos, indexats, serveis afegits, permanències...
- Comercialitzadores de referència: són les regulades per l'Estat (com Energía XXI o Curenergía), amb tarifes limitades al preu oficial PVPC. Sovint només disponibles per a particulars o petits negocis.

Canviar de comercialitzadora és gratuït (excepte si tens permanència). El servei físic serà el mateix, però el preu i les condicions poden millorar molt.

La distribuïdora: l'amo de les línies

La distribuïdora és qui s'encarrega de:

- Mantenir les línies i transformadors
- Llegir el comptador (o estimar el consum)
- Donar d'alta o de baixa un subministrament

- Reparar incidències quan hi ha avaries

No pots triar distribuïdora: depèn de la zona on es troba l'empresa. A Catalunya, les més habituals són E-Distribución (Endesa) i Estabanell.

Quan hi ha un error de lectura, una baixa mal tramitada o un tall de subministrament, sovint cal passar per la comercialitzadora... però qui ho ha de resoldre és la distribuïdora.

L'Estat i els reguladors: qui posa les regles

Tot plegat es mou dins d'un sistema regulat per l'Estat. La CNMC (Comissió Nacional dels Mercats i la Competència) vigila les normes. REE (Red Eléctrica Española) gestiona la xarxa. I OMIE marca els preus de mercat cada dia.

Aquest sistema fixa:

- Els peatges i càrrecs que totes les empreses paguen
- Les tarifes segons consum i horaris
- Els impostos i condicions bàsiques dels contractes

Una part gran del que pagues no es pot negociar. Però una altra part sí. I aquí és on pots actuar amb coneixement.

I amb el gas?

El gas natural funciona de manera similar:

- Tens una comercialitzadora, que et ven el gas i factura.
- Tens una distribuïdora, que fa arribar el gas a la teva empresa.
- I un sistema general que fixa normes, impostos i peatges.

Moltes empreses tenen menys consciència del funcionament del gas, però també hi ha errors habituals, permanències i marges excessius que es poden evitar.

Entendre aquests rols et dona una primera eina: saber a qui preguntar, a qui reclamar... i on pots començar a estalviar.

CAPÍTOL 3. COM ES FIXA EL PREU DE L'ELECTRICITAT

El preu no és el mateix cada dia

Hi ha dies en què fer exactament el mateix et pot costar el doble. No perquè hagis fet res diferent, sinó perquè el preu del kWh ha canviat. Això passa perquè el sistema elèctric espanyol funciona amb una subhasta diària, hora a hora.

Cada dia es decideix quin serà el preu del kWh per al dia següent. I aquest preu pot variar molt.

Com funciona aquesta subhasta?

Cada tarda, les centrals elèctriques (solars, eòliques, nuclears, de gas...) ofereixen energia per vendre l'endemà. Es fa una subhasta on s'ordenen les ofertes: de la més barata a la més cara. Es van acceptant les més barates fins cobrir tota la demanda prevista per a cada hora.

Ara ve el detall clau: totes les centrals cobren el preu de l'última que calia per cobrir la demanda. Encara que n'hi hagi que havien ofert a preus molt més baixos.

Això s'anomena sistema marginalista. I fa que, si per cobrir la demanda cal utilitzar una central de gas (més cara), aquesta acabi marcant el preu de totes les altres.

Exemple senzill: el supermercat

Imaginem que entres a comprar 4 litres de llet. Trobes aquestes ofertes:

- Marca A: 0,90 €
- Marca B: 0,95 €
- Marca C: 1,00 €
- Marca D: 1,10 €

I decideixes comprar 4 litres. El sistema compra els 4 més barats, però els paga tots a 1,10 €, perquè és el preu del quart litre (l'últim que feia falta). Doncs això mateix passa amb la llum.

I com t’afecta?

Si tens un contracte de preu indexat (vinculat al mercat), el preu que pagues canvia cada hora, segons el resultat de la subhasta. Si tens un preu fix, pagaràs sempre el mateix, però aquest preu ja incorpora un marge de seguretat per cobrir pujades.

Cap dels dos sistemes és perfecte. El que importa és saber quin tens i si s’adapta al teu perfil de consum.

Per què a vegades el preu puja tant?

- Perquè hi ha molta demanda (ex. a les 20 h) i la solar ja no produeix.
- Perquè fa fred i tothom encén calefaccions.
- Perquè cal utilitzar gas, que és més car.
- O perquè el gas ha pujat al mercat internacional (com va passar amb la guerra d’Ucraïna).

Tots aquests factors poden fer disparar el preu d’un dia per l’altre. I això és el que fa que moltes empreses no sàpiguen si el que estan pagant és alt, baix o ajustat.

Conclusions clau

- El sistema marginalista fa que el preu més car acabi sent el de referència.
- El preu del kWh pot variar molt d’un dia a l’altre.
- Amb preu indexat, aprofites baixades però assumes riscos.
- Amb preu fix, pagues estabilitat però potser pagues de més.
- El més important és revisar el contracte i comparar amb el preu real del mercat.

Al pròxim capítol t’expliquem com funciona el mercat del gas. (Sí, també té la seva pròpia lògica... però no és tan complicat com sembla.)

CAPÍTOL 4. EL MERCAT DEL GAS, EXPLICAT AMB CALMA

El gas també té el seu propi sistema

Si la teva empresa utilitza calderes, cuines industrials o processos tèrmics, és probable que tingui contractat gas natural. I, igual que passa amb l'electricitat, el seu preu i contractació també tenen les seves pròpies regles.

Però aquí no hi ha subhastes horàries ni tanta variabilitat instantània. El mercat del gas funciona amb una lògica diferent. I no és tan complicada com sembla.

D'on surt el gas que reps?

Espanya gairebé no produeix gas. El que utilitzem arriba:

- Per gasoducte, des d'Algèria, França o Portugal.
- En vaixell, com a gas natural liquat (GNL), que després es regasifica als ports.

Quan entra al país, el gas circula per una xarxa controlada per Enagás i arriba a les empreses a través d'una distribuïdora local (com Nedgia o Redexis). Aquesta distribuïdora no la pots triar.

El que sí pots triar és la comercialitzadora, que és qui et ven el gas i et factura.

Com es fixa el preu del gas?

El preu no canvia cada hora com la llum. Es fixa per períodes més amplis (mensuals, trimestrals...) i depèn principalment de:

- El preu internacional del gas (índex TTF, MIBGAS...)
- El cost del transport i l'emmagatzematge
- Els peatges regulats per l'Estat
- El marge de la comercialitzadora
- El tipus de contracte que tinguis (fix o indexat)

Així, pots tenir:

- Un preu fix per kWh durant 12 mesos
- O un preu variable, que segueix l'evolució del mercat

Quina opció surt millor?

Depèn. Si el mercat és estable o baix, el preu variable pot ser més econòmic. Però si hi ha incertesa o pujades previstes, el fix dona més seguretat.

L'important és saber què tens contractat, quin preu pagues i si tens permanència.

Trampes habituals a la factura del gas

- Penalitzacions per permanència que no es comuniquen bé
- Serveis afegits com manteniments o assegurances que no has demanat
- Preus molt per sobre del valor de mercat
- Consums mínims: pagues encara que no consumeixis

Exemple real

Una empresa del sector alimentari tenia un preu fix de gas a 0,09 €/kWh. El preu de mercat estava a 0,055 €/kWh.

Van calcular l'estalvi, i tot i tenir una permanència de 5 mesos amb penalització de 350 €, el canvi els suposava un estalvi net de més de 1.200 €.

El mercat del gas també pot jugar fort

El 2022, amb la guerra d'Ucraïna, el gas va arribar a preus històrics. Això no només va encarir el gas en si, sinó que va disparar també el preu de la llum (perquè part de l'electricitat es produeix amb gas).

Per això és clau revisar el contracte, veure si pots millorar-lo i actuar amb criteri.

Conclusió

- El gas no funciona igual que la llum, però també es pot optimitzar.
- Coneix el teu contracte: preu, durada i condicions.
- Evita serveis i penalitzacions ocultes.
- Compara amb el preu real del mercat.

I recorda: entendre el teu contracte de gas pot ser la diferència entre pagar el que toca... o molt més del compte.

CAPÍTOL 5. EL GRAN DILEMA: PREU FIX O PREU DE MERCAT

Tots tenim un veí que sempre ho sap... quan ja ha passat

Quan el preu de la llum puja, el que té preu fix se sent llest. Quan el preu baixa, el que està a preu de mercat diu que "ja ho sabia". Però la veritat és que ningú pot predir com evolucionarà el mercat energètic.

Per això moltes empreses es pregunten: què em convé més, preu fix o preu indexat?

La resposta és: depèn. Però sí que hi ha criteris clars per decidir millor.

Com funciona un contracte de preu fix?

Amb el preu fix, pactes amb la comercialitzadora un preu estable per cada kWh durant un període determinat. Tant si el mercat puja com si baixa, tu pagues el mateix.

Això et dona tranquil·litat i et permet planificar. Però pot passar que paguis de més si el preu del mercat baixa.

És com comprar un abonament de metro: el pagues igual cada mes, el facis servir molt o poc.

Com funciona un contracte de preu indexat?

Amb el preu indexat, el que pagues canvia cada hora, segons el mercat elèctric (OMIE). La comercialitzadora t'afegeix un petit marge de gestió.

Pots aprofitar baixades de preu, sobretot si tens flexibilitat per consumir fora d'hores punta. Però també pots patir pujades sobtades.

És com comprar vols barats: pots trobar xollos... o pagar molt si compres a última hora.

Exemple real d'una empresa mixta

Una empresa amb dos torns tenia un preu fix de 0,165 €/kWh. El mercat estava a 0,10 – 0,12 €/kWh. Van fer números i van veure que amb el preu indexat podien estalviar 300 € mensuals. Van canviar, i van estalviar 3.000 € aquell any.

L'any següent, amb el mercat disparat, van tornar a preu fix per protegir-se.

La clau no és triar i oblidar. És revisar-ho periòdicament.

I si tens un preu fix alt?

És molt comú haver signat un contracte en un moment car. Però si el mercat baixa, potser et convé canviar, tot i pagar una penalització.

Per valorar-ho, cal saber:

- Quants mesos et queden de contracte
- Quin és el teu consum mensual
- Quin és el preu de mercat actual
- Quina és la penalització per trencament (recorda: màxim 5 % del consum pendent)

En molts casos, tot i pagar penalització, el canvi surt a compte.

Opció híbrida: preu de mercat amb sostre

Algunes comercialitzadores ofereixen un model mixt: pagues el preu real del mercat, però amb un límit màxim. Si el mercat puja molt, no pagues més del sostre acordat. I si baixa, te'n beneficies.

És una bona opció per empreses que volen estalviar però amb cert marge de seguretat.

Comparativa resum

Aspecte	Preu fix	Preu de mercat
Estabilitat	Molt alta	Mitjana o baixa
Possibilitat d'estalvi	Limitada	Alta (si es gestiona bé)
Risc	Baix	Alt (si el mercat puja)
Seguiment necessari	No	Sí

Conclusió

Cap opció és perfecta. Però sí que hi ha una cosa clara: no revisar-ho mai... sí que és un error.

CAPÍTOL 6. LA POTÈNCIA CONTRACTADA: EL GRAN MALENTÈS

Pagar pel que no fas servir

Imagina que contractes un càtering per a 200 persones… i només en vénen 50. Doncs això és el que fan moltes empreses amb la potència elèctrica: paguen cada mes per una capacitat que no utilitzen mai.

La potència és com la mida del cable que tens reservat per fer funcionar màquines, llums i equips alhora. No és el consum total, sinó la capacitat màxima instantània que pots fer servir.

- Si tens menys potència de la necessària, pots rebre penalitzacions.
- Si tens més de la que cal, estàs llençant diners cada dia.

Com saber si tens la potència adequada?

La manera més fiable és mirar el maxímetre. És un registre automàtic que recull el màxim de potència que realment has utilitzat, franja a franja.

Amb aquestes dades, pots comparar:

- Quina potència tens contractada
- Quina has fet servir realment
- Si pots baixar-la (i estalviar) o caldria pujar-la (i evitar penalitzacions)

Exemple real

Una empresa logística tenia contractats 50 kW a totes les franges. Però segons els maxímetres, mai superava els 23 kW al matí i 18 kW a la tarda. Van ajustar la potència i van estalviar 235 € al mes. Sense tocar res més. Només corregint un excés que ningú havia revisat en anys.

Cada quant es pot canviar?

La normativa et permet fer dues modificacions de potència l'any. Per això convé revisar bé les dades abans de decidir. Pujar massa pot sortir car. Baixar massa pot provocar penalitzacions.

I si tens tarifes amb franges horàries?

Amb tarifes com la 3.0TD (molt habitual a empreses), tens 6 períodes horaris (P1 a P6), cadascun amb el seu preu i la seva potència. Pots ajustar-los de manera diferent.

Moltes empreses tenen la mateixa potència a tots els períodes, però després no consumeixen res a la nit, ni caps de setmana. És una altra font d'estalvi oblidada.

Resum pràctic

- Revisa què tens contractat i què has fet servir (històric de maxímetres)
- Ajusta cada període segons les dades reals
- Evita pagar per potències innecessàries
- Recorda: pots canviar dues vegades a l'any

I sobretot: la potència no és una tarifa. És una decisió estratègica que pot fer-te estalviar molt sense cap inversió.

CAPÍTOL 7. LECTURES ESTIMADES: EL PERILL DE PAGAR A ULL

Quan no et llegeixen el comptador, t'ho inventen

Així de clar. Quan la distribuïdora no pot accedir al comptador (per problemes tècnics, falta de comunicació o desconnexió), fa una cosa habitual: estima el teu consum.

Això vol dir que la factura no reflecteix el que has consumit realment, sinó una aproximació basada en l'històric. I si després resulta que el consum real era diferent, ja t'ho regularitzaran en una factura següent.

Sona raonable… fins que et trobes amb una regularització de centenars o milers d'euros, mesos després. O pitjor encara: quan la lectura estimada era molt superior a la real.

Exemple real

Una empresa d'arts gràfiques va passar tres mesos amb lectures estimades. Tot semblava normal. Però al quart mes, van fer una lectura real i van carregar més de 1.000 € de cop per la diferència acumulada.

Quan van reclamar, la resposta va ser: "és el procediment habitual". I és cert. Però hi ha drets que moltes empreses desconeixen.

Dret al fraccionament

Segons la normativa, si reps lectures estimades durant diversos mesos, la regularització posterior s'ha de fraccionar en el mateix nombre de mesos.

És a dir: si t'han cobrat lectures estimades durant 4 mesos, no poden cobrar-te la diferència de cop en una sola factura. Ho han de repartir en 4 mesos.

Aquest dret sovint no es compleix… tret que l'empresa ho reclami.

Com saber si la lectura és estimada?

A la factura trobaràs una línia que ho indica. Pot posar:

- Lectura real
- Lectura estimada

- Lectura comunicada pel client

Si posa “estimada”, vol dir que no han llegit el comptador. I cal estar alerta.

Què pots fer?

- Revisa cada mes si la lectura és real o estimada.
- Si hi ha lectures estimades acumulades, prepara’t per una regularització.
- Demana el fraccionament per escrit si t’ho carreguen tot de cop.
- Si tens comptador intel·ligent, assegura’t que està en telegestió (lectura automàtica).
- Si no, envia lectures periòdiques a la distribuïdora per evitar estimacions.

Un consell útil

Pots demanar a la distribuïdora (no a la comercialitzadora) l’històric de lectures reals del comptador. Com a titular, tens dret a aquestes dades.

Conclusió

- Les lectures estimades són legals, però no infal·libles.
- Si et regularitzen molts mesos, tens dret al fraccionament.
- Comprova sempre si pagues pel que realment has consumit.

Perquè pagar a ull fa mal. Però pagar-ho tot de cop… encara més.

CAPÍTOL 8. PERMANÈNCIES I PENALITZACIONS: QUÈ PASSA SI ET VOLS MARXAR?

El contracte que no recordes haver signat

Moltes empreses tenen un contracte amb una comercialitzadora que es va renovar automàticament. Potser fa un any, potser en fa cinc. Potser el va signar algú que ja no hi treballa. Però en aquell moment, en lletra petita, hi deia que hi havia permanència. I ara, si vols donar-te de baixa o canviar de comercialitzadora... et poden cobrar una penalització.

Et poden penalitzar de veritat? Quant? És legal? Anem a pams.

Quan es pot aplicar una penalització?

Una comercialitzadora només pot aplicar una penalització si:

- Has signat un contracte de preu fix
- Hi consta explícitament una clàusula de permanència
- Trenques el contracte abans que finalitzi

Si no es compleixen aquestes tres condicions, no et poden penalitzar legalment.

Quant poden cobrar?

Segons el Reial decret 1435/2002, la penalització màxima és el 5 % del valor econòmic pendent de subministrar, i només pel consum d'energia, no per potència, impostos o serveis afegits.

Exemple pràctic:

- Et queden 6 mesos de contracte
- El teu consum mensual mitjà és de 400 € (només energia)
- Valor pendent: 6 × 400 = 2.400 €
- Penalització màxima: 5 % de 2.400 = 120 €

Atenció: si et demanen més, pots reclamar.

Trampes habituals

Algunes comercialitzadores fan servir termes com:

- “Penalització per rescissió anticipada”
- “Costos de cancel·lació”
- “Indemnització per danys i perjudicis”

Si no poden demostrar que hi ha clàusula signada i que compleix els requisits legals, no són vàlides.

Demana el contracte per escrit. Tens dret a rebre’l. I si no te’l donen, no poden aplicar penalització.

I si tens diversos punts de subministrament?

Cada subministrament pot tenir un contracte diferent. Això vol dir:

- Pot haver-hi permanència en alguns punts i en d’altres no
- Pots negociar punts concrets sense haver de trencar-ho tot
- Pot haver-hi condicions antigues que ja no s’ajusten a la normativa

El cas contrari: sense permanència

Si tens un preu indexat o variable, en general no hi ha permanència. Pots marxar en qualsevol moment, tret que tinguis serveis afegits amb condicions específiques.

Això sí: el canvi de comercialitzadora pot trigar entre 3 i 7 dies hàbils, segons la distribuïdora.

Resum pràctic

- Revisa si tens preu fix amb permanència
- Comprova si hi ha clàusula signada
- Calcula el consum pendent i la penalització màxima (5 %)
- Si no et surt a compte, reclama o valora marxar igualment

Perquè pagar una mica avui... pot significar estalviar molt demà.

CAPÍTOL 9. ENERGIA VERDA: DE DEBÒ ÉS 100 % RENOVABLE?

El color de l'energia no es veu... però es paga

Moltes comercialitzadores anuncien que et venen energia 100 % verda. Ho diuen a la factura, a la web, a la publicitat. Però... què vol dir realment això? L'energia que arriba al teu endoll és solar, eòlica, hidràulica?

La resposta curta és: no. L'electricitat no té color. El que arriba a casa teva o a la teva empresa és una barreja d'energies generades de moltes fonts.

El que fa "verda" la teva factura és el que diu el contracte i el que acredita la teva comercialitzadora.

Com funciona el sistema de certificació?

Quan una central renovable (eòlica, solar, hidràulica...) produeix energia, rep un certificat anomenat "garantia d'origen" (GO). Aquests certificats es poden vendre. I les comercialitzadores els compren per garantir que han venut energia verda.

Per tant, si la teva comercialitzadora et diu que tens energia 100 % renovable, vol dir que ha comprat tants certificats com energia t'ha venut.

Això no vol dir que la teva energia concreta provingui d'una placa solar. Vol dir que el teu consum ha estat compensat administrativament amb energia renovable injectada al sistema.

Per què pot ser interessant?

1. Compromís ambiental: fomentes la generació renovable. Els productors reben ingressos extres pels certificats.
2. Imatge de marca: cada cop més empreses necessiten acreditar l'origen de l'energia per a concursos públics, certificacions ambientals o informes ESG.
3. Coherència estratègica: consumir energia verda és un pas real cap a la transició energètica.

Té sobrecost?

Depèn. Algunes comercialitzadores inclouen l'energia verda sense cap recàrrec. Altres cobren un suplement petit (entre 0,001 i 0,003 €/kWh). I algunes ofereixen "packs verds" com a servei addicional.

En qualsevol cas, és important llegir bé el contracte.

Com saber si realment tens energia verda?

- A la factura hauria de sortir una frase del tipus: "Energia amb garanties d'origen renovable (CNMC)"
- També pots demanar la certificació anual d'origen a la comercialitzadora. És pública i verificable.

I si no tens energia verda?

No passa res. No és obligatori. Però és recomanable.

I si ja pagues un preu alt... com a mínim que sigui per una energia neta i certificada.

En resum

- L'energia no té color, però el teu contracte sí.
- Energia verda vol dir certificada per la CNMC amb garanties d'origen.
- Si la pagues com a verda, assegura't que ho sigui.
- Perquè el futur serà renovable... i convé que la teva empresa no arribi tard.

CAPÍTOL 10. AUTOCONSUM I ALTRES OPCIONS REALS

La teulada com a oportunitat

Fa uns anys, instal·lar plaques solars era car, lent i ple de traves. Avui, la situació ha canviat. Les plaques són més econòmiques, hi ha ajudes públiques reals i la normativa ha millorat. El resultat: cada cop més empreses produeixen part de la seva energia.

L'autoconsum és una opció viable, rendible i legal. Però no és màgia. Cal entendre què pots esperar, què pots estalviar i què has de tenir en compte.

Com funciona l'autoconsum?

L'autoconsum fotovoltaic consisteix a instal·lar plaques solars que generen electricitat per al teu ús propi. Si produeixes més del que consumeixes, pots:

- Enviar l'excedent a la xarxa i rebre una compensació a la factura.
- Emmagatzemar-lo en bateries (en casos concrets).

L'energia que generes et fa comprar menys energia a la comercialitzadora, i això és estalvi directe.

Què pots arribar a estalviar?

Depèn de molts factors: la superfície disponible, l'orientació de la coberta, el patró horari de consum, el preu de l'energia...

En molts casos, una empresa pot cobrir entre un 20 % i un 40 % del seu consum elèctric amb plaques. En condicions ideals, pot ser més.

El retorn de la inversió? Amb ajudes públiques, pot estar entre 3 i 6 anys.

Ajudes i bonificacions

Hi ha ajudes públiques estatals i autonòmiques per instal·lar autoconsum. També hi ha bonificacions fiscals (IBI, IAE) en alguns municipis. Les convocatòries canvien, però les condicions són favorables.

Consell pràctic: si t'ho estàs plantejant, revisa la convocatòria vigent i tramita les ajudes abans de començar les obres.

Hi ha riscos?

Com qualsevol inversió, cal estudiar bé el cas:

- No totes les teulades són òptimes
- Una instal·lació sobredimensionada pot no sortir a compte
- Cal fer un mínim manteniment
- En alguns polígons industrials pot haver-hi restriccions urbanístiques

Tot i així, les plaques solen tenir una garantia de producció de 25 anys i un funcionament molt estable.

Altres opcions reals

A més de l'autoconsum individual, hi ha alternatives:

- Autoconsum compartit: diverses empreses comparteixen una instal·lació (en una mateixa nau o propera).
- Compra col·lectiva: agrupació de diverses empreses per negociar conjuntament el preu de l'energia.
- Energia de proximitat: contractar energia verda d'un productor proper i identificable.

Exemple real

Una empresa de fusteria amb una nau pròpia va instal·lar 45 plaques solars. Va cobrir el 35 % del seu consum anual. Retorn en 4 anys. A més, va obtenir una bonificació del 50 % de l'IBI durant 5 anys.

En resum

- L'autoconsum és legal, rendible i estable
- No cal fer-ho tot de cop: es pot començar per una part del consum
- Les ajudes actuals fan que ara sigui un bon moment

Perquè quan el sol comença a treballar per tu... l'energia deixa de ser només una despesa.

CAPÍTOL 11. QUÈ POTS FER AVUI MATEIX A LA TEVA EMPRESA

No cal esperar cap gran revolució

Entendre el mercat energètic pot semblar un repte gegant, però la bona notícia és que no cal esperar cap miracle, ni cap subvenció ni cap canvi legal per començar a millorar. Hi ha accions concretes, senzilles i efectives que pots aplicar avui mateix.

Aquest capítol és una llista pràctica. Sense tecnicismes. Sense inversió. Sense esperar.

1. Revisa el teu contracte de subministrament

Potser fa anys que ningú l'ha obert. Revisa:

- La data de finalització
- Si hi ha clàusules de permanència
- Quin tipus de preu tens (fix o de mercat)
- Quina potència tens contractada

Amb això ja pots començar a veure si pagues de més.

2. Compara el preu de l'energia

Demana ofertes a 2 o 3 comercialitzadores. Fes-ho amb la factura a la mà. No acceptis ofertes telefòniques sense documentació clara.

Si hi ha permanència, demana per escrit quina seria la penalització. I compara-la amb l'estalvi estimat.

3. Comprova si tens lectures estimades

A la factura, comprova si posa "lectura estimada". Si és així durant mesos seguits, demana a la distribuïdora les lectures reals i mira si hi ha diferències. Pots reclamar i exigir fraccionament si cal.

4. Demana l'històric de potències màximes

Amb el teu CUPS pots sol·licitar a la distribuïdora l'històric dels últims 12 o 36 mesos. Això et permet veure si tens potència contractada de més.

És una de les fonts d'estalvi més fàcils i habituals.

5. Revisa si pagues serveis innecessaris

Moltes empreses tenen afegits com "servei de manteniment", assegurances, urgències... que no han demanat ni utilitzen. Es poden eliminar.

6. Passa't a energia verda sense sobrecost

Algunes comercialitzadores ofereixen energia verda pel mateix preu. Altres cobren molt poc més. Si ja pagues un preu alt, millor que sigui net.

7. Fes un quadre de control intern

Encara que sigui un Excel senzill:

- Total de la factura
- Energia consumida (kWh)
- Preu mitjà per kWh
- Potència contractada
- Penalitzacions o serveis afegits

Amb 3 mesos tindràs una visió clara. Amb 12, podràs negociar millor.

8. Parla amb el teu equip

Comparteix aquesta informació amb qui gestiona factures o manteniment. Que entenguin què s'està pagant. Que sàpiguen que l'estalvi no depèn només d'una persona.

Conclusió

No cal esperar l'oferta de la teva vida. Ni pagar auditories.

Només cal començar. Fer preguntes. Comparar. Entendre.

Perquè si pagues cada mes… mereixes saber què estàs pagant.

CAPÍTOL 12. EL FUTUR ENERGÈTIC: QUÈ ENS ESPERA COM A EMPRESA

Res no tornarà a ser com abans

Durant anys, l'energia era barata, estable i previsible. Però el món ha canviat. I amb ell, l'escenari energètic. Crisi climàtica, tensions geopolítiques, canvis normatius i noves tecnologies han transformat completament la manera com entenem —i paguem— l'energia.

Aquest últim capítol no vol fer prediccions màgiques, però sí destacar algunes tendències que marcaran el futur empresarial.

1. Els preus no tornaran als d'abans

L'energia barata i estable forma part del passat. Pot haver-hi baixades puntuals, però els costos estructurals augmenten:

- Inversions en renovables
- Manteniment de xarxes
- Repercussió de costos ambientals
- Dependència d'energia importada

Per tant, optimitzar el consum ja no serà una opció... serà una necessitat.

2. Més regulació i més exigència

Les normatives europees i espanyoles són cada cop més estrictes:

- Obligació d'auditories energètiques per a grans empreses
- Noves exigències ambientals en licitacions i finançament
- Indicadors ESG en la gestió corporativa

Això afectarà cada cop més les PIMEs. Val més avançar-se que reaccionar tard.

3. Les renovables seran la norma

La transició energètica és irreversible. El carbó i el gas desapareixeran progressivament. La solar, l'eòlica, l'hidràulica i la biomassa marcaran el futur.

Això canviarà el perfil de consum, els horaris òptims i els sistemes de gestió.

Qui s’adapti primer, tindrà avantatge.

4. El consumidor deixarà de ser passiu

Amb autoconsum, bateries, comptadors intel·ligents i IA, les empreses tindran eines per:

- Ajustar consums en temps real
- Reduir costos i emissions
- Participar en xarxes locals i comunitats energètiques

El consumidor actiu serà el nou model.

5. El valor de la informació

Saber interpretar una factura, entendre el mercat o comparar tarifes serà una competència bàsica. No es tracta de ser expert. Es tracta de tenir criteri.

Aquest llibre no pretén substituir cap auditoria ni cap consultoria. Però vol ser un punt de partida. Una brúixola.

Perquè qui entén l’energia, entén una part essencial del seu negoci.

En resum

- El futur energètic serà més complex, però també més obert i transparent
- Les empreses que s’adaptin seran més competitives i resilients
- La clau no és fer-ho tot de cop. És començar a entendre, preguntar i actuar

I si aquest llibre t’ha ajudat a fer-ho... ja haurà complert el seu propòsit.

EPÍLEG FINAL

Aquest llibre ha estat escrit per l'equip del Gremi Energètic de les Empreses Catalanes amb un propòsit molt clar: fer comprensible allò que fins ara semblava confús, distant o inaccessible. L'energia és una peça fonamental del dia a dia empresarial, i entendre-la no hauria de ser un privilegi reservat a tècnics o comercialitzadores.

Esperem que aquesta guia t'hagi servit per entendre millor què pagues, per què ho pagues i com pots actuar amb criteri propi. I sobretot, que t'hagi donat eines per millorar la gestió energètica de la teva empresa.

Perquè les empreses informades prenen millors decisions. I perquè som agremiats i agremiades... al servei d'agremiats i agremiades.

Gremi Energètic de les Empreses Catalanes (GREC)
Barcelona, juliol de 2025

Drets d’ús i distribució

Aquest llibre és de lliure consulta per a qualsevol empresa catalana.
Es pot compartir, descarregar i distribuir lliurement, sempre que no se’n modifiqui el contingut ni se’n faci ús comercial.

Qualsevol citació o referència ha d’indicar l’autoria institucional del Gremi Energètic de les Empreses Catalanes (GREC).

Més informació a www.gremienergetic.cat

GLOSSARI DE TERMES CLAU

CUPS: Codi Universal de Punt de Subministrament. És com el DNI del teu punt de llum o gas. És únic i no canvia encara que canviïs de comercialitzadora.

Potència contractada: Quantitat màxima d'energia que pots consumir a la vegada. Es paga encara que no es consumeixi. S'expressa en kW.

kWh: Quilowatt hora. És la unitat que mesura el consum d'energia. 1 kWh és igual a consumir 1.000 watts durant una hora.

Peatges i càrrecs: Costos regulats que fixa l'Estat per mantenir el sistema elèctric. Totes les comercialitzadores els cobren igual.

Preu fix: Contracte on pagues el mateix preu pel kWh durant un període. Dona estabilitat, però pot sortir més car si el mercat baixa.

Preu indexat (o de mercat): Contracte on el preu del kWh canvia cada hora segons el mercat. Pot ser més barat, però també més incert.

Lectura estimada: Quan la distribuïdora no pot llegir el comptador, calcula el consum basant-se en l'històric. Pot generar regularitzacions posteriors.

Garanties d'origen: Certificats oficials que demostren que l'energia que has consumit ha estat compensada amb energia renovable.

Comercialitzadora: Empresa que et ven l'energia i t'envia la factura. Pots escollir-la lliurement.

Distribuïdora: Empresa que s'encarrega de fer arribar l'energia físicament. No pots escollir-la: depèn de la zona.

Autoconsum: Sistema per generar la teva pròpia energia (normalment solar) i consumir-la directament.

Permanència: Clàusula contractual que et obliga a mantenir el contracte durant un temps determinat. Si marxes abans, et poden penalitzar.

Penalització: Import que et poden cobrar si trenques el contracte abans de temps. Per llei, ha de ser com a màxim el 5 % del consum pendent.

Factura: Document mensual o bimestral on es reflecteixen el consum, la potència, els impostos i altres conceptes relacionats amb l'energia.

CNMC: Comissió Nacional dels Mercats i la Competència. Organisme públic que regula el mercat elèctric i gasista a Espanya.