

## **Gana Energía: cuatro iniciativas que sí afectarían a una reducción del precio de la electricidad**

**La suspensión del impuesto del 7% sobre el valor de la producción de energía solo implicará una reducción de 2 euros en la factura media mensual del cliente doméstico con una potencia media-baja contratada. Un cambio regulatorio, el impulso a las renovables, la reducción de la dependencia energética y una mayor competencia sí tendrían un impacto real en la reducción del precio de la electricidad**

El precio de la electricidad ha venido subiendo desde el mes de abril y ha registrado sus máximos durante el mes de septiembre. Ante esta situación, el Gobierno ha decidido tomar medidas, la más urgente, la suspensión del impuesto sobre el valor de la producción de energía.

[Gana Energía](#), startup comercializadora independiente de electricidad que ofrece energía 100% renovable, considera insuficiente esta medida por tres razones: es temporal; supondrá una reducción de 2 euros en la factura media mensual del cliente doméstico con una potencia media-baja contratada; y por último, porque no se trata de una suspensión sino de una reducción.

Según declaraciones de Antonio Picazo, socio director de Gana Energía: "Está claro que sí es una ayuda, pero queda muy lejos de lo que todos los usuarios de energía necesitamos. Por mucho que se hable de la transición ecológica (no importa aquí el partido que lo diga) el sistema eléctrico español necesita unos cambios estructurales que impliquen una reducción real en la factura final del consumidor".

Según Gana Energía, sí que hay medidas que podrían tomarse y que afectarían directamente sobre una reducción del precio de la electricidad. Estas medidas incluyen:

Un cambio normativo y regulatorio: La electricidad es un sector regulado y, por lo tanto, las leyes y quienes las hacen son los que tienen la posibilidad de llevar a cabo un cambio real. "El primer cambio debería venir por no considerar la electricidad un bien de lujo y reducir el impuesto sobre el valor añadido del 21% al 4%. Además, se debería favorecer y posibilitar una transición energética real, transformado un mercado donde unos pocos fijan unos precios inestables por la poca competencia de creación que existe, transformándolo en un mercado abierto con múltiples actores y posibilidades", añade Picazo.

Apuesta por las energías renovables: Estas cuentan con un coste de funcionamiento bajo, lo que significa, que una vez hecha la inversión, pueden competir en el mercado eléctrico diario con precios bajos. Cuanto mayor sea la

participación de renovables en el pool eléctrico, menor incidencia de las energías “sucias”, que además, son las más caras.

Reducción de la dependencia energética: En España no hay yacimientos de petróleo o bolsas de gas por lo que hay que recurrir a mercados internacionales para su adquisición esto coloca a al mercado español en una posición de debilidad y dependencia que perjudica la estabilidad de los precios. Apostar por energías renovables como la fotovoltaica y la eólica ayudaría a reducir la dependencia energética actual.

Aumento de la competencia: Cuanto mayor sea el número de operadores capaces de producir energía a bajo coste, mayor capacidad para que los precios de la energía tiendan a la baja. Si a esto se le añaden medidas que favorezcan el autoconsumo mediante, por ejemplo, baterías inteligentes, placas solares en residencias, grandes edificios y empresas, los precios de la factura de la luz favorecerán al consumidor.

Sobre Gana Energía

[Gana Energía](#) es una startup comercializadora independiente que ofrece energía 100% renovable. Fue fundada en 2015 con el objetivo de ofrecer los precios más competitivos del mercado y un servicio transparente, poniendo el foco en la satisfacción y tranquilidad del cliente. Actualmente opera en España peninsular.

Gana Energía cuenta con las tarifas de precio fijo más asequibles del mercado, tanto para industria y grandes empresas como para pymes y sector residencial. Para este último se encuentran distintos tipos de tarifas para satisfacer las necesidades y hábitos de consumo de cada usuario, entre las que se encuentra la discriminación horaria, la de las 24 horas el mismo precio e incluso la de tres periodos para aquellos usuarios que dispongan de un vehículo eléctrico.

---