

## ECONOMIA

# Melhores ofertas de eletricidade para as famílias voltam a estar nos preços indexados



Joel Saget

Com o disparo dos preços grossistas de eletricidade no último ano e meio, os tarifários indexados deixaram de ser competitivos. Mas são agora os que garantem maiores poupanças, com a Coopérnico, Luzboa, Luzigás e Repsol a proporcionar as faturas mais baixas

9 JANEIRO 2023 17:16



**Miguel Prado**  
Jornalista

O mercado liberalizado de eletricidade pode voltar a ter uma dinâmica como há algum tempo não tinha: com as atualizações tarifárias realizadas este mês por boa parte dos comercializadores de energia, a ordem das ofertas mais competitivas alterou-se e as cinco propostas mais vantajosas para clientes domésticos são todas com preços indexados, isto é, variáveis a cada mês em função dos preços grossistas.

Não é a primeira vez que acontece, mas o mercado livre voltou a ter as tarifas indexadas como opção mais vantajosa, pelo menos no curto prazo, mostram os resultados do simulador da Entidade Reguladora dos Serviços Energéticos (ERSE) disponíveis nesta segunda-feira, 9 de janeiro (os resultados são distintos dos que o simulador apresentava há uma semana, em função de algumas atualizações de dados e preços relativos a alguns dos comercializadores, mas que já mostravam que havia uma dezena de ofertas no mercado livre mais baratas que os preços regulados).

A oferta com a fatura mais baixa pertence à cooperativa Coopérnico, que no perfil de menor consumo (3,45 kVA de potência contratada e um consumo anual de 1900 kilowatt hora) gera uma despesa anual de 183,62 euros. No entanto, para contratar esta oferta é preciso ser membro da cooperativa (a adesão implica a aquisição de títulos de capital no valor mínimo de 60 euros).



***“Os preços indexados não dão prejuízo. São um custo real mais a margem de gestão. Conseguimos ter uma margem baixa, que está lá só para nos cobrir custos administrativos”, conta Nuno Brito Jorge, um dos fundadores da cooperativa Coopérnico***

Num perfil de maior consumo (6,9 kVA de potência e consumo anual de 5000 kWh), a oferta mais competitiva, com um encargo anual de 414,61 euros, segundo a ERSE, pertence à Luzboa, um comercializador com sede em Viseu, mas cuja oferta não está condicionada nem implica fidelização.

Em ambos os perfis de consumo os três lugares seguintes no Top 5 pertencem igualmente a tarifários indexados, das empresas Luzigás, Repsol e Audax.

Entre as cinco empresas o fator-chave é apresentarem, pelo menos para já (no corrente mês de janeiro), preços de energia muito reduzidos (entre os 2,82 cêntimos por kWh na Luzboa e os 4,75 cêntimos por kWh na Audax), que as tornam não só competitivas face à tarifa regulada (16,24 cêntimos por kWh), mas também face a outros comercializadores com carteiras de clientes mais volumosas, e cujas melhores ofertas são de preço fixo e não indexado, como sucede com a Galp, Iberdrola, Goldenergy, Endesa e EDP Comercial.

Mas se equaciona aderir a um tarifário indexado convém estar preparado para faturas flutuantes: o que pagará ao fim do mês não dependerá apenas de consumir mais ou menos eletricidade, mas também da evolução do mercado grossista. As oscilações de preços no mercado ibérico de eletricidade (Mibel) farão variar o valor do kWh. E a esse custo acresce também o encargo da parcela de ajuste do mecanismo ibérico (a ERSE estima neste primeiro mês do ano um custo de 4,4 cêntimos por kWh), parcela essa que também é cobrada pela generalidade de comercializadores com preços fixos (exceção para as tarifas reguladas e para a Goldenergy, que garantiu que não imputaria esse encargo aos seus clientes).

#### **INDEXADO: MAIS BARATO POR QUANTO TEMPO?**

Um dos riscos de aderir a um tarifário indexado é que depois de um mês com um preço muito baixo para cada kWh pode vir um mês com um preço bastante mais alto, o que faz com que um fornecedor que é hoje mais competitivo no mercado liberalizado possa no mês seguinte deixar de o ser. Ainda assim, se a oferta indexada não implicar fidelização (e várias delas não implicam), o consumidor é livre de voltar a mudar de fornecedor sempre que quiser.

***“O nosso tarifário indexado tem tido uma adesão muito significativa. Nos últimos dias entraram centenas de novos clientes”, revelou Pedro Morais Leitão, sócio fundador da Luzboa***

A maior competitividade que os tarifários indexados passaram a ter neste arranque do ano tem várias explicações.

Por um lado, os preços grossistas da eletricidade em dezembro foram substancialmente mais baixos do que os preços médios registados ao longo do ano passado e do que os futuros para 2023. Em 2022 o preço médio do Mibel foi de cerca de 168 euros por megawatt hora (MWh), e o preço médio mensal de dezembro foi de 97 euros. Os contratos futuros para o segundo trimestre de 2023 estão nos 156 euros e para os terceiro e quarto trimestres estão nos 175 euros por MWh.

Esta diferença leva a que os tarifários indexados transportem para o cliente final custos de energia mais baixos (pelo menos em janeiro) do que aqueles que estão associados aos contratos futuros no mercado ibérico e que serviram de base ao aprovisionamento de energia dos comercializadores com preços fixos (trimestrais ou anuais).

Por outro lado, os comercializadores que praticam preços indexados têm menor risco de preço e menores encargos com coberturas para esses riscos. “A Luzboa deixa de ter risco de preço quando faz um preço indexado. Quando se faz um preço fixo queremos cobrir o custo da energia e há um prémio de risco a pagar”, explica Pedro Morais Leitão, sócio fundador da Luzboa.

Finalmente, o ano 2023 chega com tarifas de acesso à rede extraordinariamente baixas, que abatem de forma relevante os encargos com energia (é isso que permite que apesar de dezembro ter tido um preço médio no Mibel de 97 euros, ou 9,7 cêntimos por kWh, haja tarifas indexadas entre os 2 e os 5 cêntimos por kWh). Mas este efeito de desconto das tarifas de acesso à rede é transversal: beneficiam tanto os comercializadores com tarifas fixas como os que praticam tarifas indexadas.

De acordo com Pedro Morais Leitão, a Luzboa “ganha o mesmo” quer o preço da energia seja muito alto ou muito baixo, pois a empresa cobra uma taxa de gestão fixa. “A nossa margem é nominal”, esclarece o gestor, reconhecendo o “enorme esforço da ERSE” na definição das tarifas de acesso à rede, permitindo aos comercializadores do mercado liberalizado voltarem a ser competitivos face aos preços regulados.

### PROCURA POR PREÇOS INDEXADOS A SUBIR

Ainda só passaram alguns dias desde que a ERSE atualizou os preços dos diversos comercializadores na sua ferramenta de simulação, mas alguns dos fornecedores de energia com preços indexados já estão a sentir uma maior procura de novos clientes. Mas parece ser ainda um fenómeno residual, num mercado de 6 milhões de clientes.

A Coopérnico é um pequeníssimo comercializador quando comparado com as gigantes EDP, Endesa, Iberdrola, Galp e Goldenergy. Tem atualmente mais de 2600 membros, dos quais mais de 700 têm contratos de eletricidade com a Coopérnico. Chegaram a ser 1900 os clientes de eletricidade da cooperativa, número que se afundou quando os preços grossistas dispararam e a própria cooperativa aconselhou os seus membros a procurar outros comercializadores mais vantajosos.

Mas, entretanto, nota Nuno Brito Jorge, um dos fundadores da Coopérnico, houve “uma recuperação muito importante”, com a cooperativa a celebrar dezenas de novos contratos nesta primeira semana do novo ano, apesar de alguns problemas no seu sistema informático.

Igualmente em crescimento está a carteira da Luzboa, que contava no final do ano passado com perto de 5 mil clientes. “Nos últimos dias entraram centenas de novos clientes”, diz ao Expresso Pedro Morais Leitão, assegurando que a empresa tem capacidade para dar resposta a esta procura crescente. “O nosso negócio é perfeitamente escalável”, aponta o gestor.



Foto Getty Images

O Expresso questionou igualmente a Repsol, que não quis dizer quantos clientes de eletricidade tem em Portugal (um mercado onde está a dar os primeiros passos, tendo entrado em julho de 2022), indicando apenas que a meta é até 2025 alcançar a nível ibérico 2,5 milhões de clientes. A Repsol nota também que além do seu tarifário indexado, tem outros tarifários para clientes domésticos em Portugal, incluindo uma tarifa fixa e uma tarifa fixa acrescida do custo do mecanismo ibérico.

Tanto Nuno Brito Jorge, da Coopérnico, como Pedro Morais Leitão, da Luzboa, asseguram que os seus preços indexados são feitos em condições de mercado. “Prejuízo não dão. É um custo real, mais a margem de gestão. Conseguimos ter uma margem baixa, que está lá só para cobrir custos administrativos. Mas também não precisamos nem queremos ter uma grande ambição de gerar lucros”, enquadra Nuno Brito Jorge.

Pedro Morais Leitão, por seu turno, está confiante de que os preços indexados que a Luzboa está agora a praticar permanecerão competitivos, já que a fórmula usada pela sua empresa leva a que mesmo com preços grossistas este ano da ordem dos 170 euros por MWh (e a média desta primeira semana de janeiro é inferior a 80 euros) o custo do kWh para o cliente final não deva ir além dos 11 cêntimos (cerca de 5 cêntimos abaixo da tarifa regulada).

Em Portugal, contudo, a larga maioria dos consumidores residenciais de eletricidade continua a preferir ter preços fixos. A EDP Comercial, maior fornecedor no segmento doméstico, disponibiliza apenas tarifas fixas, válidas por três meses. A segunda maior carteira de clientes de eletricidade em Portugal está no mercado regulado, com a SU Eletricidade. E também aí com preços fixos, ainda que passíveis de revisões trimestrais por parte da ERSE.