

Sin información no hay revolución

El impacto de la aprobación del Real Decreto 216/2014 (PVPC) sobre la actividad de comercialización

Antonio Gabriel Gómez Bueno

Abogado en ENÉRGYA-VM (Grupo Villar Mir)

La desaparición de la Tarifa de Último Recurso eléctrica (TUR) supone la transformación del esquema de precio aplicado a millones de clientes del sector doméstico. El cambio de un modelo de precio fijo definido a plazo trimestral por otro de precio variable indexado al mercado eléctrico spot representa un desafío para el sistema eléctrico en su conjunto. Dicho desafío debe venir acompañado de medidas que favorezcan la competencia entre comercializadores en el sector doméstico e ineludiblemente, de una mejor y mayor comunicación a los consumidores. Solo aportando información suficiente a los distintos agentes involucrados se posibilitará un cambio de cultura energética en nuestro país: con los contadores inteligentes como herramienta para el consumidor y el comercializador como gestor de la demanda.

La comercialización como actividad. Histórico

Con la aprobación de la Ley 54/1997 se introdujo la figura de la comercialización como actividad no condicionada al ejercicio de la potestad discrecional del Gobierno. A través de la disposición transitoria decimotercera de dicha Ley se estableció un calendario de elegibilidad que por mor de lo previsto en el Real Decreto 2820/1998, terminó con el reconocimiento a 1 de enero de 2003 del derecho de la globalidad de los consumidores a elegir a su comercializador eléctrico. Da comienzo entonces un periodo durante el cual conviven dos regímenes diferenciados de suministro con modalidades de contratación diferentes: el contrato de suministro a tarifa integral en el mercado regulado entre distribuidor y usuario, y la libre contratación de energía a través de comercializadores en mercado libre.

No es hasta julio de 2009 cuando tras las órdenes ministeriales en desarrollo de la Ley 17/2007, se inicia el proceso liberalizador en la comercialización eléctrica de nuestro país, al menos en un plano teórico. Particularmente por la desaparición progresiva entre 2007 y 2009 de la tarifa a los clientes por encima de 15 kW, y en menor medida por el hecho de que los distribuidores dejaron de realizar la actividad de comercialización, y a que en su lugar la actividad de suministro a clientes con derecho a tarifa de último recurso (TUR) pasó a ser realizada por los comercializadores vinculados a las áreas de distribución tradicionales a los que fue asignada dicha obligación de suministro de forma automática como analizaremos a continuación.

La reciente Ley 24/2013 define a los comercializadores como "aquellas sociedades

mercantiles, o sociedades cooperativas de consumidores y usuarios, que, accediendo a las redes de transporte o distribución, adquieren energía para su venta a los consumidores, a otros sujetos del sistema o para realizar operaciones de intercambio internacional en los términos establecidos en la presente ley".

La Comercialización de Último Recurso

Mediante el artículo 2 del Real Decreto 485/2009¹, el legislador definió de forma exclusiva como Comercializadores de Último Recurso (CUR) a cinco sociedades creadas ad hoc y vinculadas a los tradicionales distribuidores dominantes del país. A las CUR se les traspasó automáticamente el suministro de aproximadamente los 24 millones de clientes domésticos que para

julio de 2009 aún seguían en un esquema de suministro a tarifa integral, permitiendo también que éstas sociedades prestaran el suministro a clientes sin derecho a TUR, compitiendo de dicho modo con los comercializadores en mercado libre.

De esta manera se contribuyó a mantener la relación histórica entre consumidores domésticos y los grupos históricamente dominantes, perdiendo una importante ocasión para facilitar a los comercializadores independientes, entendidos estos como los no asociados a grupos verticalmente integrados, el acceso (por ejemplo mediante concurso o subasta) a un volumen importante de pequeños consumidores y alcanzar así la escala mínima necesaria para operar en este segmento de mercado.

La normativa también estableció que los CUR prestarían el suministro, de manera automática y durante un periodo transitorio, a todos aquellos clientes sin derecho a TUR de la zona de su distribuidor asociado que carecieran transitoriamente de contrato de suministro. Estos consumidores pagarían un recargo (liquidable al sistema e incrementado progresivamente) como mecanismo para incentivar su salida o reincorporación al mercado libre.

La conclusión de lo anterior es que la figura del CUR, las barreras regulatorias de acceso a dicha condición para el resto de comercializadores y el margen comercial reconocido en la TUR, han imposibilitado hasta la fecha la penetración de más competidores en dicho segmento doméstico, facilitando a su vez, que los consumidores que han abandonado el suministro TUR, lo hayan hecho a favor de las unidades de comercialización en mercado libre de los grupos históricamente dominantes.

La conjunción de estos factores ha desembocado en un proceso de liberalización fallido, caracterizado por:

- Un lento proceso de transición de los clientes TUR a esquemas de suministro en mercado libre. A este respecto un 60% de los clientes con derecho a PVPC sigue siendo suministrado a día de hoy por un Comercializador de referencia (es decir, aprox 15.160.000 clientes de los 25 millones de clientes con derecho a TUR) según datos recientes de la CNMC.
- Altos índices de concentración de cuotas a través de las distintas unidades de comercialización de los grupos históricamente dominantes, lo que se traduce en una penetración residual de los comercializadores independientes tanto a nivel de energía circulada como a nivel de consumidores. De este modo los grupos históricamente dominantes suministran a algo más de 23,25 millones de los aproximadamente 27,8 millones de puntos de suministro existentes en el sistema eléctrico español, es decir más del 83,7 % de los puntos de suministro

de la red nacional, también según datos recientes de la CNMC.

Es definitiva, a pesar de la constante mejora en los índices de switching del sector doméstico, donde se alcanzan niveles cercanos al 12% anual (ver tabla 3), resulta notorio que la mayoría de los cambios de suministrador a mercado libre del sector doméstico (el 40% citado en el cuadro 1) se ha venido realizando para pasar de un Comercializador de Referencia a la unidad de comercialización en mercado libre del grupo empresarial de ese mismo agente o de otro grupo históricamente dominante.

El Real Decreto 216/2014 y la actividad de comercialización

En el contexto analizado, y con motivo de la anulación de la XXIV subasta CESUR, el legislador ha decidido dar una vuelta de tuerca al esquema de precio del suministro a los clientes domésticos. Así, mediante el Real Decreto 216/2014 el precio empleado por los ahora Comercializadores de Referencia para la facturación del suministro doméstico no se basa en un esquema de

Tabla 1. Cuota del número de puntos de suministro y energía suministrada al final de cada año por el comercializador de último recurso (CUR) y el comercializador libre para los consumidores con derecho a PVPC.

	Cuota de suministros			Cuota de energía		
	Comercializador	CUR	Total general	Comercializador	CUR	Total general
2011	24%	76%	100%	28%	24%	100%
2012	32%	68%	100%	37%	24%	100%
2013	40%	60%	100%	24%	24%	100%

Fuente: Informe de CNMC de 25 de febrero de 2014 sobre la propuesta de real decreto por el que se establece la metodología de cálculo de los precios voluntarios para el pequeño consumidor y su régimen jurídico de contratación.

¹ Artículo 2 anulado posteriormente por Sentencia de 5 de abril de 2011 de la Sala Tercera del Tribunal Supremo («B.O.E.» 19 mayo).

Tabla 2. Número de consumidores por comercializador a 30 de septiembre de 2013.

Tipo	Comercializador	T3 2013
COR	Endesa Energía XXI, S.L.U	7.881.641
ML	Iberdrola Generación	5.333.412
COR	Iberdrola Comercialización de último recurso, S.A.U	5.233.827
ML	Endesa Energía, S.A.	3.331.468
COR	Gas Natural S.U.R.,SDG S.A.	2.719.395
ML	Gas Natural Servicios SDG S.A.	1.555.781
ML	Hidrocarbónico Energía S.A. Unipersonal	507.568
ML	CIDE HCEnergía	432.153
COR	E.ON Comercializadora de último recurso, S.L.	322.747
ML	E.ON. Energía, S.L.	303.815
COR	Hidrocarbónico Energía último recurso, S.A.	261.784
ML	Naturgas Energía comercializadora, S.A.U.	117.538
ML	Fenie Energía, S.A.	68.486
ML	Comercializadora Eléctrica de Cadiz, S.A.	62.338
ML	Gas Natural Comercializadora, S.A.	47.480
ML	Factor Energía S.A.	30.755
ML	Gaselec Diversificación, S.L.	30.442
ML	Empresa del alumbrado eléctrico de Ceuta, S.A.	30.040
ML	Nexus Energía, S.A.	25.829
ML	Aguas de Barbastro Energía, S.L.	23.415
ML	Enérgya VM Gestión de energía, S.L.U.	21.667
ML	Bassols energía comercial, S.L.	21.601
ML	Audax energía, S.L.	20.903
ML	GALP energía España S.A.U.	19.609

Fuente: Informe de CNMC de 25 de febrero de 2014 sobre la propuesta de real decreto por el que se establece la metodología de cálculo de los precios voluntarios para el pequeño consumidor y su régimen jurídico de contratación.

Tabla 3. Evolución del número de cambios y tasa de "switching" en el segmento doméstico. Datos a diciembre de cada año.

	Cambios entre comercializadores libres	Cambios de CUR a comercializador libre	Total Cambios	Swicthing (%)
2007	2.411	84.717	87.158	0,3%
2008	1.302	339.590	340.892	1,3%
2009	29.895	1.132.676	1.162.568	4,4%
2010	232.146	1.464.204	1.696.350	6,4%
2011	594.187	1.991.572	2.585.759	9,7%
2012	998.845	2.019.456	3.018.301	11,3%
2013	1.079.428	2.070.301	3.149.759	11,7%

Fuente: Circular 1/2005 e Informe de CNMC de 25 de febrero de 2014 sobre la propuesta de real decreto por el que se establece la metodología de cálculo de los precios voluntarios para el pequeño consumidor y su régimen jurídico de contratación.

precio fijo a plazo (o forward) trimestral sino en una indexación al precio del mercado diario de producción eléctrico español con ciertas particularidades en cuanto al cálculo apriorístico de otros componentes como el coste de los servicios de ajuste, las pérdidas del sistema o los desvíos.

El Real Decreto 216/2014, el cual podemos calificar de revolucionario en tanto supone, al menos potencialmente, un cambio en la cultura energética de nuestro país, mantiene no obstante en esencia (si bien con algunos cambios menores) los factores definitorios antes descritos que han marcado el fracaso del proceso liberalizador hasta la fecha.

Así, en primer lugar aunque el citado Real Decreto no exige ya la necesidad de que el Comercializador de Referencia sea una sociedad constituida al efecto, sí mantiene requisitos determinantes que terminan nuevamente obstaculizando a los comercializadores independientes el acceso a dicha condición de Comercializador de Referencia, a saber: la necesidad de desempeñar previamente la actividad de comercialización durante tres años o la necesidad de acreditar un número mínimo de 25.000 clientes de media en los últimos doce meses en el territorio español. Más relevante resulta si cabe el hecho de que a diferencia de los ya reconocidos Comercializadores de Referencia según la disposición adicional primera de la precitada norma, los agentes que ahora alcanzasen dicha condición iniciarían esta singladura sin asignación automática de clientes, diferencia más que sustancial respecto a los Comercializadores de Referencia designados ya por la propia norma.

En segundo lugar, la aprobación del PVPC no ha conllevado, al menos a fecha de hoy, una revisión del margen de comercialización reconocido dentro de la antigua TUR y

ahora dentro del PVPC, definido en un valor de 4 €/KW y año. Dicho margen, como atinadamente advirtió la CNMC en su ya citado Informe de 25 de febrero de 2014, ni se corresponde con los costes reales de un Comercializador de Referencia ni con los de un comercializador independiente en mercado libre (sustancialmente superiores). Así, para un comercializador que no se beneficia del efecto marca, ni de potentes economías de escala, tan sólo el coste estrictamente derivado de la captación comercial a través de redes externas supone ya un importe por encima del margen teórico reconocido por el PVPC. La falta de revisión del margen de comercialización condiciona la competitividad de los comercializadores independientes en el segmento doméstico y lo seguirá haciendo de no revisarse el mismo en un futuro inmediato, de forma independiente a si el precio aplicado al consumidor se basa en esquemas de precio fijo o variable. Este aspecto parece ser objeto de análisis por parte de la CNMC quien en el citado informe indicaba que: *“establecer márgenes de comercialización inferiores a los que incurriría un comercializador libre podría afectar negativamente al desarrollo del mercado minorista y podría ir en contra de lo establecido en el artículo 17.1 de la Ley 24/2013 al ocasionar distorsiones de la competencia en el mercado”*.

No debe obviarse en todo caso, que existen otras formulas para, incrementando de forma leve el margen de comercialización, favorecer la introducción de más competencia en el segmento doméstico. Dicha fórmula pasa por la organización institucional de un concurso sobre bolsas de clientes con derecho a PVPC, lo cual reduciría drásticamente el coste de captación comer-

cial incurrido por los comercializadores independientes y permitiría a estos alcanzar un volumen de clientes que optimice los costes de comercialización de forma integral facilitando su competitividad en todos los segmentos de la comercialización.

Finalmente, no menos importante resulta la inexistencia a día de hoy de un proceso de portabilidad en el sector eléctrico, factor éste elemental también a la hora de estimular un cambio de suministrador. En la medida en la que la normativa siga garantizando a los distribuidores un dilatado plazo de 15-21 días para la ejecución de dicho proceso (incluso cuando no concurren actuaciones en campo o cambio en las condiciones de acceso), se seguirá favoreciendo la aparición de elementos distorsionadores en la voluntad de cambio del consumidor y petrificando una imagen de falta de agilidad en los procesos del sector eléctrico como agravio frente a otros sectores como el de la telefonía.

El Real Decreto 216/2014, la nueva estructura de precio PVPC

Mucho se ha escrito ya sobre el nuevo PVPC aplicado al sector doméstico. Tanto cuestionando su compatibilidad con la normativa de consumo como su beneficio real para el consumidor. Ambas consideraciones deben tratarse con cautela. Sobre el primer particular, el Real Decreto nace ya cuidándose con cierto atino de los potenciales defectos en cuanto a la definición apriorística de componentes del PVPC no estrictamente asociados al mercado (véase el coste de los servicios de ajuste, desvíos, pérdidas, etc.). Así el legislador ha recurrido a determinadas ecuaciones que terminan

confluyendo en la definición el día anterior al de consumo, de los valores facturables por dichos componentes. También se cuida procura el legislador, al menos formalmente, garantizar factores de comparabilidad del PVPC, a través de la introducción in extremis de la primera modificación a la Ley 24/2013, encauzada a través de la Ley 3/2014, al objeto de exigir a los Comercializadores de Referencia la publicación de una oferta de suministro subsidiaria a precio fijo de carácter anual.

Mención aparte merece el hecho de la indexación del PVPC al precio del mercado diario de producción español, decisión no objeto de controversia en el sector, a pesar que tanto el art. 85.10 de nuestro Real Decreto Legislativo 1/2007 como la Directiva 93/2013, reconocen como no abusivas: *“la adaptación de precios a un índice, siempre que tales índices sean legales y que en el contrato se describa explícitamente el modo de variación del precio”*. Analizando ambas cuestiones el Consejo de Estado concluye favorablemente al respecto en su Dictamen 252/2014 de 20 de marzo de 2014, realizando también la siguiente aseveración respecto a la configuración de dos modelos de facturación: *“tampoco cabe juzgar discriminatorio el diferente tratamiento que resulta de la disposición o no de tales contadores. Esta diferencia tiene justificación en un factor técnico, por cuanto los contadores electrónicos permiten el acceso a una información (el momento exacto del consumo) que de otro modo no es conocida, y tiene un alcance temporal transitorio, considerando que la sustitución del parque de contadores habrá concluido al iniciarse el año 2019. Carecería de sentido aplicar un perfil de consumidor tipo, como ficción derivada*

² Equivalente a 16 €/cliente y año dado el consumo medio de los clientes del segmento doméstico.

³ Nótese que al coste de captación al que habría que adicionar necesariamente al menos el coste del ciclo comercial (gestión ATR, facturación y cobro), los costes de marketing y publicidad, el coste de atención al cliente, los costes financieros derivados de las diferencias entre los pagos y los cobros y un margen de comercialización adecuado.

de datos medios ponderados que permite suplir la ausencia de información acerca de la concreta hora de consumo eléctrico, a aquellos consumidores cuyos datos de consumo sí son accesibles por tener instalado un contador con capacidad de telegestión”.

Finalmente, respecto a la segunda de las críticas al nuevo esquema PVPC, la de su beneficio real para el consumidor, con todas las cautelas posibles, el beneficio económico del nuevo precio PVPC deberá demostrarse en los meses y años venideros, si bien tanto la eliminación de intermediarios (y la prima de riesgo asociada a los mismos) como la evolución de nuestro mercado spot en los últimos años (con reducciones sucesivas aproximadas de un 2% respecto al precio medio del año anterior), hacen presagiar que efectivamente es probable que sobre un neto anual el PVPC pueda suponer un ahorro para el consumidor doméstico, y en todo caso un ahorro respecto al precio que pudiera resultar de continuar las antiguas subastas CESUR⁴.

La revolución silenciada

No debería ignorarse en todo caso que el nuevo Real Decreto 216/2014 más que una solución pragmática ante la anulación de la XXIV subasta CESUR, supone una apuesta del legislador por un cambio de modelo en el consumo energético de nuestro país. Una apuesta por la eficiencia energética, el consumo inteligente y como factor de acompañamiento la gestión de la demanda, donde el comercializador puede ocupar un lugar más que relevante.

Todo lo anterior precisa de un coadyuvante necesario: un potente sistema de registro y información de consumos y un proceso claro de intercambio y acceso a dichos datos,

algo que impacta de lleno en la función de lectura que los distribuidores ejercen en régimen de monopolio (reconocido tanto por la Ley 54/1997 como por la reciente Ley 24/2013), y que para sorpresa del propio legislador, ha venido a condicionar la forma y el calendario de implantación integral del nuevo PVPC.

La Directiva 2009/72/CE sobre normas comunes para el mercado interior de la electricidad, establecía en su Anexo I que: *“Los Estados miembros garantizarán la utilización de sistemas de contador inteligente que contribuirán a la participación activa de los consumidores en el mercado de suministro de electricidad. La aplicación de estos sistemas de medición podrá ser objeto de una evaluación económica de todos los costes y beneficios a largo plazo para el mercado y el consumidor particular, o del método de medición inteligente que sea económicamente razonable y rentable y del plazo viable para su distribución.”*

Ante este panorama, la propia CNMC reconocía en su Informe de 22 de abril de 2014⁴ *“que el sistema actual de medición no permite a los consumidores consultar sus datos en tiempo real, ni utilizar la información para hacer una gestión integral de su demanda a través de algún sistema doméstico”.* Así *“cabe destacar que actualmente el cliente sólo tiene acceso a los datos a través del visor del contador”* por lo que: *“si se quisieran aprovechar las funcionalidades de los sistemas de contador inteligente para mejorar la información de los consumidores en relación a su consumo eléctrico, sería necesario analizar los posibles métodos a adoptar para garantizar la comunicación usuario-equipos de medida, bien a través de una página web,*

bien mediante dispositivos instalados en el domicilio del cliente u otros medios”. Las conclusiones elevadas por CNMC no son sino la traducción del cambio de cultura energética que el PVPC pretende: conocer el consumo en tiempo real incentivará el ahorro y la mejora en la gestión del gasto energético por parte de los hogares. Si dicho proceso se ve alterado por obstáculos logísticos, gran parte del objetivo del nuevo modelo quedará inconcluso o postergado *sine die* en el tiempo.

A este respecto, el estado actual del Plan de Substitución de contadores (proceso iniciado a partir de la aprobación de la Orden ITC/3860/2007, Orden ITC/3022/2007 y el Real Decreto 1110/2007) resulta decepcionante. Siete años después del inicio de dicho proceso tan solo 8 millones de contadores (de un parque de 27,8 millones) tienen capacidad de telegestión y telegestión. De estos, algo menos de 6 millones se encuentran efectivamente integrados en los sistemas de las distribuidoras de los cuales algo menos de 2 millones son empleados de forma efectiva para la facturación del consumo a los clientes afectados.

Esta situación, que ha terminado motivando el reconocimiento de dos modalidades de facturación del PVPC al segmento doméstico, una para aquellos clientes con contadores telegestionados y otra para aquellos que aun no disponen de dicho dispositivo, debe reconducirse. De no corregirse y acelerarse dicho proceso (cuyo horizonte máximo parece querer fijarse a 2018) la apuesta por la gestión de la demanda y el consumo inteligente que supone el PVPC corre el riesgo de convertirse no ya en una revolución silenciosa, sino silenciada, y por tanto, pospuesta y fallida.

⁴ Informe de CNMC de 22 de abril de 2014 solicitado por la secretaría de estado de energía sobre el estado actual de adecuación a la normativa comunitaria del plan de sustitución de contadores.

El modelo PVPC conlleva por tanto una serie de retos que no deben reducirse a la instalación de un display en los hogares españoles, sino en la subsanación de una serie de errores de planteamiento y carencias con las que el Plan de Substitución de contadores nació y que no ha sido corregidas hasta la fecha. Así, resulta de incuestionable importancia para el futuro del Sistema la aprobación de protocolos de información comunes y homogéneos a todas las distribuidoras, la definición de unas funcionalidades mínimas estandarizadas de dichos contadores (que podrían adicionalmente incluir el registro de otros consumos, como el gas

o el agua), la implantación de dispositivos de acceso wifi a contadores, la utilización efectiva de dichas funcionalidades por parte de los distribuidores y la puesta a disposición del consumidor y necesariamente también del comercializador de dichos datos con una frecuencia diaria a través de un canal web o repositorio común.

Sólo si la información de medida y consumo es puesta a disposición por los distribuidores a favor de los comercializadores se posibilitará una efectiva gestión de la demanda por parte de éstos y se introducirá un nuevo factor para que los comercializadores inde-

pendientes sean más competitivos. Resulta difícil obviar que la gestión de la demanda incrementa las funciones del comercializador frente a los clientes en un futuro entorno de consumo más sofisticado, como actividad por la cual el comercializador puede asesorar a sus clientes en una más eficiente gestión de sus parámetros y esquemas de consumo, así como en un futuro participar en los distintos mercados y servicios de ajuste del comercializador como agregador de demanda. Este debe ser el camino a seguir en consonancia con los mismos avances a nivel europeo.

Tabla 4. Parque español de contadores.

	Total de contadores de clientes con potencia contratada de hasta 15 kw					En el caso de contadores integrados ¿Utiliza la lectura remota de los registros horarios para su facturación?
		Nº de contadores tipo 5 con capacidad de telemedida y telegestión		Nº de contadores inteligentes integrados en los sistemas		
			% sobre el total de contadores		% sobre el total de contadores	
Endesa	11.522.400	4.086.727	35,47	3.022.130	73,95	No
Unión Fenosa	3.571.857	772.916	21,24	605.061	78,28	En proceso
Iberdrola	10.455.771	2.019.813	19,32	1.695.217	83,93	Sí
Hidrocantábrico	638.544	227.118	35,57	40.269	17,73	Sí
Eon	503.335	453.558	90,11	426.222	93,97	En proceso
Begasa	160.619	142.772	88,89	127.819	89,53	En proceso
CIDE	545.600	119.568	21,91	-	-	-
Aseme	433.462	79.116	18,25	61.365	77,56	No
Algitense	5.880	5.880	100,00	5.867	99,78	No específica
E. de Guadassuar	3.101	3.101	100,00	3.101	100,00	No específica
TOTAL	27.840.569	7.910.569	28,21	5.987.051	75,68	

Fuente: CincoDias a partir de datos CNMC diciembre 2013

Conclusiones

La difusión pública de hábitos de consumo eficientes junto con la implantación de las indicadas mejoras en los procesos de información de consumo a los distintos agentes, son grandes retos del sistema PVPC en el corto plazo. La eliminación de las barreras regulatorias para alcanzar la condición de Comercializador de Referencia también deben, junto con el margen de comercialización y los plazos del cambio de suministrador, ser revisadas como elementos clave para la penetración de comercializadores independientes en el sector doméstico de electricidad. Solo así, el nuevo sistema de precio PVPC podrá conducir de forma efectiva a un cambio revolucionario en nuestra cultura energética, para que venciendo una primaria animadversión a esquemas de precio variable, nuestros consumidores puedan beneficiarse de ahorros energéticos. Este proceso solo podrá desarrollarse a partir de objetivos ambiciosos del regulador y el legislador sobre la actividad de distribución, y un papel activo y preponderante del comercializador como actor protagonista del proceso de liberalización.

Normativa citada

Ley 54/1997, de 27 de noviembre, del sector eléctrico

Real Decreto 2820/1998, de 23 de diciembre, por el que se establecen tarifas de acceso a las redes

Ley 17/2007, de 4 de julio, por la que se modifica la Ley 54/1997, de 27 de noviembre, del Sector Eléctrico, para adaptarla a lo dispuesto en la Directiva 2003/54/CE, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 26 de junio de 2003, sobre normas comunes para el mercado interior de la electricidad

Orden ITC/3022/2007, de 10 de octubre, por la que se regula el control metrológico del Estado sobre los contadores de energía eléctrica, estáticos combinados, activa, clases A, B y C y reactiva, clases 2 y 3, a instalar en suministros de energía eléctrica hasta una potencia de 15 kW de activa que incorporan dispositivos de discriminación horaria y telegestión, en las fases de evaluación de la conformidad, verificación después de reparación o modificación y de verificación periódica.