

Ya está aquí la factura eléctrica por horas. Según publicó el BOE el pasado 4 de junio, a partir del 1 de octubre de 2015 será obligatorio que las empresas eléctricas facturen la electricidad según el consumo real registrado en cada contador, hora por hora.

Desde el 2009 todos los consumidores con potencia contratada inferior a 10 kilovatios podemos optar entre dos alternativas: contratar el sistema regulado por el Gobierno (ahora la tarifa horaria PVPC) o bien contratar en el mercado libre un precio fijo anual de la electricidad con la

Más o menos

JOSE MARIA
Yusta Loyo
PROFESOR TITULAR DE LA
UNIVERSIDAD DE
ZARAGOZA
jmyusta@unizar.es



Luz por horas

empresa eléctrica de nuestra conveniencia. En este momento, aproximadamente el 50% de los consumidores españoles se mantienen en la tarifa horaria PVPC, mientras que el otro 50% ha optado por elegir una oferta de una comercializadora eléctrica.

Desde abril de 2014 ya se aplicaba a los consumidores con tarifa PVPC el precio horario de producción de las centrales eléctricas del mercado de OMIE, pero promediado por un coeficiente estándar de consumo horario, no aplicado al consumo real. A partir del próximo mes de octubre, se calculará la factura eléctrica de todos los consumidores

Si conectamos la lavadora por la noche, tal vez ahorremos unos pocos céntimos

con tarifa PVPC multiplicando el precio de la electricidad en cada hora por el consumo eléctrico horario registrado en nuestro contador (si ya nos han cambiado el contador por uno electrónico). Si conectamos la lavadora por la noche, tal vez ahorremos unos pocos céntimos, pero antes tendremos que consultar los precios cada día en REE (www.esios-ree.es/pvpc).

Y a pesar del esfuerzo del Gobierno por aplicar este sistema transparente de cálculo por horas del precio de la luz, España tiene el cuarto precio más caro de la electricidad en Europa, según Eurostat. Hay diversas razones que lo explican: un mercado poco competitivo, el elevado coste de las primas a las renovables, el déficit del sistema eléctrico, las subvenciones en el precio de la luz a grandes empresas siderúrgicas, los impuestos. Ninguna justifica la carga que los ciudadanos soportamos en nuestros recibos mensuales de electricidad, aunque ahora nos facturen la luz por horas. H

04 Empresas con crédito

PATROCINADO POR



CHUS MARCHADOR

Cazadores de becas en EEUU

La aragonesa AGM Sports hace posible que jóvenes deportistas vivan su aventura americana

J. HERAS PASTOR
jheras@aragon.elperiodico.com
ZARAGOZA

Educación, deporte y becas en Estados Unidos. Son los ingredientes del enriquecedor servicio que ofrece la empresa aragonesa AGM (Athletes Global Management) Sports, que ha conseguido cambiar la vida a cientos de jóvenes deportistas. Hasta un millar de ellos han cursado estudios en universidades norteamericanas en la última década gracias a su intermediación y asesoramiento. Y lo que es mejor, la mayoría de ellos se ha beneficiado de becas. Lo que comenzó casi como un hobby ha pasado a convertirse en una floreciente consultoría educativa en la que ya trabajan 25 personas.

El alma mater del proyecto es Gonzalo Talito Corrales, extenista profesional que llegó a ser el número 400 del mundo. La idea le surgió precisamente cuando en el 2004 disfrutaba de una beca deportiva en una universidad estadounidense. Un año después el proyecto se formalizó en España y a él se unieron como socios su hermano Alvaro y Alfonso Honrado. El objetivo era dar la oportunidad a los jóvenes españoles no solo de compaginar deporte de alto nivel con una educación universitaria, sino también conseguir una beca deportiva en los campus más prestigiosos de EEUU.

«Al principio era como un entretenimiento, una segunda

ocupación a nuestros trabajos», explica Álvaro Corrales, director gerente de AGM, que también tiene en su haber una experiencia americana: trabajó un año en Arizona en un academia de tenis, en la que preparaban a jóvenes tenistas para el acceso a la universidad. Con el paso del tiempo, recuerda, la empresa fue creciendo «como una bola de nieve», captando cada vez más clientes por toda España. En paralelo, la búsqueda de becas, que al principio se centraba en el tenis, se fue ampliando a otros deportes (fútbol, golf, baloncesto, natación o atletismo, entre otras disciplinas).

Con su ayuda, más de un millar de estudiantes han compaginado educación y deporte en Estados Unidos

La actividad fue cogiendo fuerza y en el 2012 ya empleaba a 15 personas y rondaba los 100 clientes al año. En ese momento, Gonzalo decidió dejar su trabajo en una multinacional del sector bancario para centrarse de lleno en el proyecto que había fundado. Los mismos pasos siguió un año después su hermano Alvaro. «Tomamos la decisión de dedicarnos a lo que verdaderamente era nuestra vocación y nos llenaba más», explica este último.

Expansión y negocio

El bagaje de todos estos años es brillante. La consultora ha hecho posible que más de 1.000 estudiantes-deportistas de 36 países hayan vivido su aventura americana, consiguiendo becas de universidades estadounidenses por un importe superior a 44 millones de dólares (38,84 millo-



33 Los hermanos Gonzalo y Álvaro Corrales, en las oficinas de su empresa en el edificio World Trade Center.

Gonzalo y Álvaro Corrales

En busca del talento deportivo

Los hermanos Corrales han logrado crear un negocio floreciente que logra compatibilizar la pasión por el deporte con los estudios en una universidad estadounidense. Lo que para ellos comenzó casi como un entretenimiento se ha convertido en una sólida empresa que crece con fuerza.

nes de euros al cambio actual), a una media de 20.000 dólares (17.656 euros) por alumno. El 95% de ellos van con esta ayuda, que cubre parcial o totalmente el coste de un curso (matrícula, alojamiento y manutención), estimado entre 15.000 y 50.000 euros en función de cada centro.

Los servicios que presta esta firma han ido evolucionando con el paso del tiempo. Ya no solo ayuda a los estudiantes con dotes deportivas sino también a los que tiene un buen expediente de notas y pueden acceder a becas académicas de EEUU. Además, trabaja con alumnos que quieren estudiar el bachillerato o aprender inglés en el conocido como el país de los sueños.

AGM Sports tiene su central de operaciones en Zaragoza (World Trade Center), donde se encuentran la mayor parte de sus 25 trabajadores. Desde aquí

desarrolla el proceso comercial, la búsqueda de universidades y la gestión de los innumerables trámites que se precisan. También tiene presencia comercial en varias ciudades españolas (Madrid, Barcelona y Valencia) y ha iniciado su internacionalización con la apertura de una oficina en Colombia. En el 2014, el volumen de clientes se situó en 300 y alcanzó una facturación de unos 750.000 euros, con lo que prosiguió así con el ritmo de crecimiento del 30% que viene manteniendo en los últimos años. Su objetivo para el 2015 es superar el millón de euros.

La empresa quiere continuar con su expansión nacional con la creación de nuevas oficinas en zonas como Andalucía. Y una vez cubierto el mercado local, los hermanos Corrales aspiran «a replicar el negocio en otros países». H