

Una ola de nuevas eléctricas golpea a Iberdrola y Endesa en pleno apagón

Www.expansion.com

4:52 Minutos leídos

1021 Palabras

ES

Energía

MIGUEL Á. PATIÑO

12 MAY. 2025 - 01:08



Emergen familias como Argilés, Abejas, Estabanell o Conde, y grupos británicos, chinos y coreanos.DREAMTIMEEXPANSION

- [Visalia compra Barter, la energética de Martin Varsavsky y Asterion](#)
- ["Octopus llegará al millón de clientes en España en 2027 y será oportunista en compras"](#)

Una riada de comercializadoras de luz poco conocidas lidera por primera vez el ránking de mejores ofertas en pleno caos tras el apagón.

El **caos eléctrico** que vive España, con **oscilaciones de precios sin precedentes y un apagón histórico** de todo el país el pasado 28 de abril, parece **haber dado alas a las pequeñas comercializadoras de luz**.

Una nueva **riada de compañías de nueva creación o desconocidas a nivel nacional hasta hace poco** han copado, por primera vez, el **ránking de mejores ofertas del mercado**. Así se refleja en el comparador de precios de la **Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC)**. Este comparador es accesible a través de la página web de la CNMC.

Las mejores ofertas que puede encontrar en estos momentos un usuario doméstico o pyme, con un contrato estándar de 5 kilovatios de potencia y un consumo medio de unos 300 kilovatios hora al mes, son de grupos como **Nufri, Visalia, HSC, MIW, Clearview, VM, Imagina, Octopus y Estabanell**, entre otros.

Aunque grandes energéticas como **Iberdrola, Naturgy, Repsol, Endesa y Acciona** **logran colocar algunas ofertas entre las mejores, en general sus propuestas están entre las más caras** dentro de un escaparate cada vez mayor. Para ese perfil de usuario, la CNMC tiene en estos momentos registradas más de 240 ofertas de 50 empresas distintas.

Concepto hamburguesería

En el sector eléctrico empieza a imponerse el concepto de ofertas "a medida", como en una hamburguesería. El cliente, sobre la base de un mismo servicio (en este caso luz), puede elegir la oferta que más le convenga dentro de un amplio abanico (mayor consumo nocturno o diurno, tarifas planas, combinadas con otros servicios...). **La variedad de propuestas es algo que practican con profusión tanto nuevas comercializadoras como Nufri y Octopus, como gigantes energéticos como Iberdrola.**

¿Qué está pasando en el mercado? Entre otras cosas, los pequeños comercializadores han aprendido de los errores de pasado. **Antes, era muy habitual que los pequeños comercializadores compraran electricidad a largo plazo en el mercado mayorista a precios estables**, con el convencimiento de que eso les permitía asegurarse un beneficio en la reventa posterior a los usuarios en un escenario donde los precios tendían al alza.

El 'caso Holaluz'

Todo ello siempre operando con **márgenes muy escasos** donde cualquier error de cálculo podía ser fatal. Ese error terminó llegando cuando **el mercado se dio la vuelta. En lugar de ir al alza, el mercado mayorista empezó a fluctuar enormemente y los precios se hundieron.** Muchas pequeñas comercializadoras se vieron atrapadas. **Tuvieron que bajar precios a sus clientes** -según estipulaban las cláusulas de sus contratos-, pero al mismo tiempo **tuvieron que seguir pagando la electricidad en el mercado mayorista según los altos precios que habían firmado** para varios años en contratos a plazo. La escasa protección con derivados financieros para protegerse ante fluctuaciones hizo el resto. **Comercializadoras que tuvieron un gran éxito inicial, como es el caso de Holaluz, sufrieron enormes problemas económicos.**

Ahora, el mercado asiste a un **renacer de las pequeñas comercializadoras**, que han conseguido asimilar como parte del negocio la fluctuación de precios del mercado mayorista. Han logrado incluso **convertirla en una ventaja competitiva. Muchas de ellas tienen su propia generación eléctrica.** ¿Quiénes son estas comercializadoras? El único denominador común es su agresividad en precios. A partir de ahí, no existe un patrón.

Argilés, Villar Mir, Conde

Nufri, de Mollerussa (Lleida), está en manos de la **familia Argilés**, con amplios intereses en agricultura. **Estabanell** es de la familia catalana del mismo nombre, históricamente vinculada al textil. **VM** es uno de los negocios que le queda a la **familia Villar Mir. Visalia** está en manos del empresario **Pablo Abejas. MIW Energía** es una empresa creada por **Ricardo Pérez de Zabalza.**

Un caso singular es el de **HSC**, que se ha reinventado. HSC es **Hidroeléctrica de Silleda Comercializadora**, original de Pontevedra. Pertenece a la **familia Conde García**. Con 110 años de historia, originalmente era una pequeña distribuidora en el pueblo de Silleda. De ahí, ha dado el salto al resto de España. **Octopus** es una de las mayores comercializadoras de Reino Unido. **Lumisa** la lanzó desde Barcelona el emprendedor chino **Changyu Bao. Clearview** es una eléctrica de EEUU que aterrizó en España a modo de prueba. **Imagina pertenece a Hanwha**, una división de la coreana Hanwha.

240 ofertas de medio centenar de empresas

En España hay censadas más de doscientas comercializadoras de luz, pero en realidad no todas están operativas para usuarios domésticos y pequeñas y medianas empresas (pymes). Apenas hay medio centenar con ofertas activas. Así se recoge en el comparador de la Comisión de los Mercados y la Competencia (CNMC), accesible vía online para cualquier usuario. Para un contrato tipo de 5 kilovatios de potencia, y un consumo medio mensual de 300 kilovatios hora, ese medio centenar de comercializadoras plantea hasta 240 ofertas distintas. Los precios oscilan bastante. Entre las 35 más baratas la factura media iría desde los 65 euros hasta los 76 euros. Más allá de esas 35 ofertas, para ese mismo prototipo de usuario habría precios que se irían hasta los 113 euros. Uno de los factores clave en el sector es que por regla general todas las ofertas tienen revisión anual, en función de la evolución del mercado mayorista o pool (donde se casan contratos entre generadores y distribuidores). La volatilidad de ese mercado hace que hoy por hoy, con precios hundidos en el pool, la tarifa regulada (PVPC) que establece el Gobierno, y que se fija a diario con ese mercado mayorista, sea mejor que cualquier oferta libre de las comercializadoras.

Energía

España recurre ante el Supremo de EEUU para sortear 358 millones en laudos España pierde un laudo de 31,5 millones contra la japonesa Mitsui Iberdrola acelera en Reino Unido mientras Ørsted para inversiones ÚLTIMA HORA

- 07:30

Litio, megaproyectos y autonomía: claves de la nueva relación entre China y América Latina

- 07:05

La Primera de Expansión sobre Sabadell y Abanca, Santander, ING, Masorange, aranceles y Trump

- 03:58

Selier Abogados, Auditest y Urbano Jiménez lanzan Audier Restructuring

