

Iberdrola revienta el precio de la luz con una avalancha de ofertas 'low cost'

Www.expansion.com

4:01 Minutos leídos

842 Palabras

ES

Energía

MIGUEL ÁNGEL PATIÑO

13 JUL. 2025 - 23:24



El presidente de Iberdrola, Ignacio Sánchez Galán. Alberto Ortega/Europa Press

Iberdrola aprovecha el caos del precio de la luz tras el apagón y sitúa por primera vez varias de sus propias ofertas y las de su nueva marca Niba de bajo coste como las más baratas.

El apagón masivo de luz ocurrido el pasado 28 de abril en España no solo ha provocado una batalla campal entre eléctricas y Gobierno para determinar el culpable del suceso.

También ha desatado un tsunami en los precios de la luz: lanzamiento de ofertas "anti-cabreo", lucha desesperada de algunas comercializadoras por esquivar los sobrecostes del apagón o aparición de nuevas empresas, muy agresivas en tarifas, que prometen "estabilidad", son solo algunos movimientos.

Todo ello ha desembocado en una nueva carrera comercial que, por primera vez, lidera Iberdrola sin paliativos. De las 50 mejores ofertas del mercado en estos momentos, según datos de Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC), siete corresponden al grupo Iberdrola (ver información adjunta).

Endesa, la segunda mayor eléctrica en España, tras Iberdrola, tiene cinco ofertas en el escaparate, igual que Repsol, la cuarta eléctrica. Naturgy, la tercera, tiene dos.

De las siete ofertas de Iberdrola, cinco están entre las veinte más baratas. Y de estas cinco, dos se comercializan a través de su nueva marca Niba. Así se desprende del comparador de ofertas de la CNMC tomando como referencia el periodo que va desde el día del apagón hasta el pasado viernes.

Cambia el ránking

Para un usuario doméstico medio, el recibo eléctrico durante el periodo post-apagón sería de 135 euros con la oferta Plan 3 de Iberdrola. La segunda opción, de 136 euros, sería de Visalia, grupo fundado por el empresario Pablo Abejas y que lleva más de un año en los puestos de cabeza del ranking.

Tras dos ofertas de Imagina (perteneciente al grupo coreano Hanwha), en ese ránking hay ahora dos ofertas de Iberdrola a través de Niba. Esta nueva marca, (escrita niba, comercialmente) se lanzó oficialmente el 28 de junio, es decir, hace apenas dos semanas. Por primera vez en su historia, Iberdrola (que celebra su 125 aniversario el próximo ejercicio) ha creado una marca distinta a la de su propia imagen corporativa para comercializar servicios eléctricos.

A través de Fastlight

Con sede en Bilbao, lo ha hecho a través de Fastlight, una sociedad de nueva creación. Es una de las veinte empresas de comercialización eléctrica que han obtenido licencia para operar en lo que va de año, todo un récord de nuevos entrantes.

Para los no expertos es difícil deducir que Iberdrola está detrás de Niba, una empresa creada con vocación exclusivamente online y una operativa muy simplificada.

Esto le permite reducir costes y operar como una marca low cost en busca de un público cambiante que se ha vuelto más refractario frente a las grandes energéticas. Esto, a su vez, ha provocado una revolución comercial que se extiende a todo el sector energético. Repsol, además de su propia marca, está manteniendo las de las empresas comercializadoras de luz que compra, como Gana Energía o CHC. El pasado viernes, se hizo con ODF Energía.

El fenómeno low cost multimarca afecta no solo al sector eléctrico. También al sector de hidrocarburos. Moeve (antigua Cepsa), mantiene el emblema de las gasolineras de bajo coste Ballenoil, que compró hace año y medio.

El lanzamiento de Niba ocurre además en un momento de enorme desbarajuste en el sector eléctrico en términos de precios de la luz, a raíz del apagón de abril.

Modo "reforzado"

Para apuntalar el sistema eléctrico, y evitar sucesos similares, Red Eléctrica (el gestor de las redes de alta tensión) está gestionando los flujos de luz en lo que se conoce como modo "reforzado".

Técnicamente, está introduciendo más centrales eléctricas de respaldo (de gas y nucleares), para compensar posibles oscilaciones de las renovables. Esas centrales, a cambio de estar disponibles, cobran un plus (recargo por mercado de restricciones), que debe ir a la factura de luz. Algunas comercializadoras pretendían trasladar ese incremento de forma automática al usuario y hacerlo ya, independientemente de las condiciones de los contratos.

La CNMC lo ha prohibido y ha recordado que solo se puede hacer cuando toque revisión de contratos, normalmente anualmente. Hay comercializadoras que tendrán que soportar un estrechamiento de márgenes para seguir operando, o incluso hacerlo a pérdida hasta esa revisión. Y cuando llegue, quizás es demasiado tarde porque el mercado ha cambiado.

¿Mejor el PVPC?

Unido a otras causas, los precios están descontrolados. Solo por hacerse una idea: en 2024, para un periodo equivalente al post-apagón de este año, (28 de abril- 11 de julio), el precio más barato en el mercado libre hubiera sido de Visalia: 127 euros (136 ahora).

El precio regulado que fija el Gobierno sería la mejor opción, pero hubiera sido 108 euros hace un año y mientras asciende a 127 euros ahora.

- [Empresas](#)
- [Energía](#)

[Iberdrola y Endesa negocian con el Gobierno reajustar todo el cierre nuclear](#)
[Iberdrola revoluciona el mercado eléctrico con la 'low cost' Niba](#)
[Repsol compra el 70% de la comercializadora ODF Energía](#) **ÚLTIMA HORA**

07:10

[La Primera de Expansión sobre aranceles, Trump, Iberdrola, Iberia, Defensa y Meta](#)