

Las pequeñas eléctricas denuncian que no les dejan competir por los clientes de Holaluz

El Ministerio para la Transición Ecológica tiene un plazo de tres meses para resolver las alegaciones de la compañía

Raúl Masa
Madrid

La crisis sobre la comercializadora eléctrica Holaluz se sigue escribiendo en penumbras. La compañía ha decidido no comunicar nada sobre su inhabilitación y el traspaso de sus clientes a las empresas de referencia. Aunque desde el sector energético denuncian que este tipo de acciones se resuelva de esta forma sin que exista la posibilidad de acceder a dicha cartera de usuarios. No obstante, se da la paradoja de que a las grandes tampoco les agrada del todo incorporar a estos nuevos abonados.

Según el procedimiento de traspaso de clientes afectados por la extinción de la habilitación de una empresa comercializadora que regula el real decreto 88/2026 de suministro, comercialización y agregación de energía eléctrica, la situación se debe ejecutar de forma automática y sin capacidad de que otras comercializadoras puedan mediar.

Explica la norma que «en el caso de que la empresa comercializadora –objeto de la extinción de la habilitación para desarrollar la actividad de comercialización– tenga contrato de suministro con consumidores se podrá determinar de forma motivada, objetiva y transparente, el traspaso de los clientes de dicho comercializador inhabilitado a un comercializador de referencia y las condiciones de suministro de dichos clientes». Es decir, si finalmente sale adelante el proceso se produce un trasvase directo.

No obstante, según ha podido conocer este periódico, el Ministerio para la Transición Ecológica tendrá hasta tres meses para resolver el asunto. Un periodo donde los clientes pueden decidir irse de la compañía. Una vez que se active el proceso todos irán a Iberdrola, Endesa, Naturgy, TotalEnergies o CHC –Repsol–. Aunque según marca la norma, serán las distribuidoras a las que esté conectada Holaluz las que reciban los abonados.

Diversas comercializadoras eléctricas trasladan a ABC esta situación injusta para su desarrollo comercial porque genera una interferencia competitiva puesto que las grandes compañías reciben miles de nuevos usuarios en su cartera.

Holaluz, en el informe financiero que adjuntó con las cuentas de 2025, explicaba que tenía 221.000 contratos ener-



Los miembros del equipo fundador de Holaluz. ABC

géticos. Pero la cifra real de clientes, los abonados al suministro de luz, se sitúa en los 139.111 usuarios, según los datos de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) en el tercer trimestre de 2025.

En otros mercados, como EE.UU., se generan subastas periódicas para aquellos clientes que no eligen con antelación otra compañía. Hay un ejemplo más cercano en Reino Unido. Cuando una comercializadora deja de operar, el regulador selecciona un ‘supplier of last resort’ mediante un proceso competitivo. Las comercializadoras interesadas presentan ofertas y el regulador elige la que mejor protege a los consumidores. Este sistema se utilizó de forma intensiva durante la crisis energética de 2021-2022, cuando quebraron más de 30 comercializadoras.

La situación genera una contradicción. Según ha podido conocer este periódico en fuentes del sector energéti-

co, las compañías de referencia, pese a que van a recibir estos clientes, tampoco celebran esta situación.

Supuestamente, los clientes irán con las mismas condiciones, pero entrarán dentro del mercado regulado (PVPC), algo que va en contra de los intereses de las grandes compañías que llevan años realizando trabajos comerciales para que sus usuarios se desplacen al mercado libre. Además, existe el riesgo que después de recibir a estos abonados no puedan pasarlos a su propia comercializadora de libre mercado y les suponga un coste comercial la retención.

Y es que a las comercializadoras eléctricas normalmente les resulta más rentable tener clientes en el mercado libre que en el PVPC. Uno de los principales motivos es el mayor margen comercial. En el libre, la empresa fija el precio de la electricidad y el margen que quiere obtener. En el PVPC, el precio está regulado y la comercializadora de referencia tiene un margen establecido por la normativa, por lo que gana mucho menos por cliente.

Además, pueden desarrollar venta de servicios adicionales. En el mercado libre es habitual ofrecer mantenimientos eléctricos, seguros, asistencia para averías, equipos como termostatos o cargadores para vehículos eléctricos... y estos servicios suelen tener márgenes elevados y aumentan los ingresos por cliente.

UNA CARTERA
IMPORTANTE

140.000

Pese a que hace pocos años Holaluz llegó a sobrepasar los 300.000 clientes, lleva muchos meses con una pérdida neta de usuarios.