



ANÁLISIS DE LA FACTURA ELÉCTRICA EN MERCADO LIBRE



Contenido

1. Presentación.....	3
2. Metodología	4
3. Análisis de la estructura de tarifas de electricidad	5
3.1. Término fijo: Potencia contratada.....	5
3.1.1. Contratar dos potencias diferentes.....	5
3.1.2. ¿Qué potencia contratada tienen los hogares?	6
3.1.3. ¿La potencia contratada es la adecuada?	7
3.1.4. Precio de la potencia punta y valle.....	9
3.1.5. Evolución del término fijo en función de la fecha de renovación de contrato	11
3.2. Consumo: tarifas con y sin tramos horarios	12
3.2.1. Estructura horaria: alternativas en el mercado libre	13
3.2.2. Distribución de consumos según el tipo de tarifa	14
3.2.3. Precio de la energía consumida	14
3.2.4. Precio de la energía según tipo de tarifa	16
3.2.5. Evolución del precio de la energía.....	17
4. Análisis global de las tarifas: factura mensual.....	18
4.1. Factura mensual y comercializadoras.....	18
4.2. Evolución de la factura mensual	21
5. Ofertas para nuevas contrataciones y facturas actuales.....	21
6. Conclusiones	25



Análisis
de la factura
eléctrica en
Mercado libre





1. Presentación

El mercado libre de electricidad se ha convertido en la opción mayoritaria para los hogares españoles, pero la comparación entre tarifas sigue siendo difícil para muchos consumidores. El precio del kWh continúa siendo el dato más visible, pero ya no basta para saber si una oferta es cara o barata: el término fijo de potencia, los descuentos, las revisiones de contrato y la propia estructura horaria de la tarifa pueden alterar de forma notable el importe final de la factura.

Este informe analiza casi 10.000 facturas reales de electricidad de hogares con tarifa de acceso 2.0TD y contratos en el mercado libre, emitidas entre octubre de 2025 y marzo de 2026. El objetivo es identificar cuánto pagan realmente los consumidores, qué diferencias existen entre comercializadoras y hasta qué punto hay margen de ahorro revisando la potencia contratada, comparando ofertas o cambiando de tarifa. Los resultados muestran un mercado con grandes diferencias de precio, poca transparencia en algunos conceptos y oportunidades de ahorro que muchos hogares no están aprovechando.

Para la realización de este estudio OCU ha contado con la colaboración de OCTOPUS, lo que nos ha permitido ampliar de forma significativa el número de facturas analizadas y aumentar el rigor y la significación de nuestro análisis. Esta colaboración está sujeta a los requisitos que la Ley de Defensa de los consumidores establece para los convenios de colaboración que se llevan a cabo entre asociaciones de consumidores y operadores de mercado sujetos a la finalidad exclusiva de la información, formación y mejora de la posición en el mercado de los consumidores y cumple con las obligaciones de transparencia. De esta forma OCU puede dar continuidad diversos trabajos realizados sobre la realidad del mercado de la electricidad en su afán de dotar de mayor transparencia a la situación real de los consumidores con el ánimo de que estos puedan elegir las mejores tarifas en cada momento.



Análisis
de la factura
eléctrica en
Mercado libre



2. Metodología

Para la elaboración del estudio se han analizado casi 10.000 facturas de electricidad de consumidores con tarifas de acceso 2.0TD (hasta 15 kW de potencia) cuya comercializadora opera en el mercado libre.

Según datos de la CNMC (Informe de Supervisión de los cambios de comercializadora, segundo trimestre de 2025), el mercado libre representa el 73 % de la cuota de mercado por número de clientes. Para la selección de las facturas se ha partido de 12 comercializadoras priorizadas por cuota de mercado. En cada una de ellas se fijó una muestra inicial mínima de 300 facturas, que después se completó tratando de representar la cuota de mercado de cada compañía. Las comercializadoras seleccionadas representan el 90% de la cuota de mercado por número de clientes.

Las facturas han sido emitidas entre el 1 de octubre de 2025 y el 31 de marzo de 2026. La muestra inicial ha sido depurada para retirar aquellas facturas que se han podido identificar por aplicar una tarifa indexada. La muestra final es la siguiente:

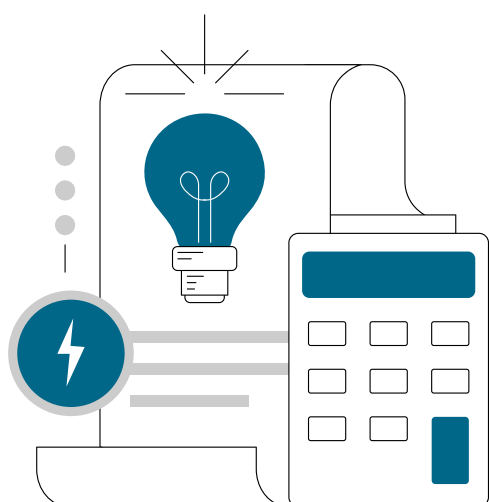


Tabla 1.

COMERCIALIZADOR	Nº DE FACTURAS ANALIZADAS
Iberdrola	2000
Endesa	1786
Naturgy	1008
Plenitude	895
Repsol	783
TotalEnergies	646
Factor Energía	519
Octopus Energy	517
Feníe Energía	509
MasOrange (*)	504
Gana Energía	348
CHC Energía	291
TOTAL	9806

(*) MasOrange incluye facturas de marcas comerciales que operan con la comercializadora Energía Colectiva. El desglose disponible identifica Yoigo (235), Orange (178), MásMóvil (72), Jazztel (16) y otros contratos asociados a Energía Colectiva (3).



Análisis de la factura eléctrica en Mercado libre



3. Análisis de la estructura de tarifas de electricidad

La estructura de tarifas del suministro eléctrico está conformada por un término fijo que se paga en función de la potencia contratada y un término variable que se paga en función del kWh consumido. Esa estructura binomial es la que utilizan los peajes que fija la CNMC con una periodicidad anual y los cargos que determina el Ministerio con esa misma periodicidad.

La comercializadora que suministra la electricidad haciendo uso de las redes de distribución replica habitualmente esa estructura con un precio para la energía consumida y un recargo en el término fijo. A ese recargo lo podemos denominar margen de comercialización, siguiendo la terminología utilizada en la tarifa regulada PVPC.

No obstante, otros conceptos como el alquiler del contador y la financiación del bono social también se incorporan a la factura en la práctica totalidad de los suministros. Además, la libertad tarifaria del mercado libre permite a las comercializadoras añadir otros parámetros, como cuotas fijas adicionales, recargos o regularizaciones ligadas a la evolución de determinados costes. En los hogares con paneles fotovoltaicos también pueden aparecer descuentos por compensación simplificada de excedentes o por el uso de la llamada batería virtual.

A partir de estas casi 10.000 facturas, analizamos primero los dos parámetros que explican la mayor parte de la tarifa eléctrica y después el efecto conjunto que tienen sobre la factura final de los consumidores.

3.1. Término fijo: Potencia contratada

La tarifa de acceso 2.0TD (hasta 15 kW) permite seleccionar dos potencias diferentes. Una para el horario Punta (lunes a viernes de 8 a 24 horas) y otra para el horario Valle (resto de horario incluidos festivos nacionales). Los peajes y cargos determinan un coste elevado para la potencia en horario Punta y un coste casi nulo para la potencia en horario valle. De esta forma se facilita que hogares puedan incrementar la potencia casi sin penalización en ese horario, ya sea para la carga del vehículo eléctrico, o la calefacción por acumuladores, al mismo tiempo que se incentiva a que el usuario traslade consumos de esos horarios con la red más congestionada a otros momentos de menor congestión (horario valle).

3.1.1. Contratar dos potencias diferentes

¿Aprovechan los hogares la oportunidad de elegir diferentes potencias? De partida, en julio de 2021 todos los hogares arrancaron con este nuevo sistema conservando la misma potencia en ambos horarios. En el análisis de las facturas, observamos que casi la totalidad de los hogares (98,9 %) conservan la misma potencia contratada en horario punta y en horario valle.

Entre los hogares que sí tienen potencias contratadas diferentes, se reparten de forma casi idéntica los que tienen más potencia en horario punta y los que tienen más potencia en horario valle. Sin embargo, la lógica de esta medida debería haber favorecido claramente que hubiera más hogares con una potencia superior en horario valle.



Análisis de la factura eléctrica en Mercado libre



¿Comparten la misma potencia en horario punta y valle?

Tabla 2.

POTENCIA CONTRATADA PUNTA vs VALLE	%
La misma	98.86%
Punta mayor	0,51%
Valle mayor	0,63%
TOTAL	100 %

La diferencia media de potencia contratada es de 1,47 kW a favor del horario valle cuando esta es la potencia más elevada contratada. En los casos en los que la potencia punta es mayor, la diferencia media se reduce a 1,04 kW.

La casi nula presencia de potencias contratadas diferentes entre la muestra de facturas analizada deja en evidencia el desconocimiento que hay de esta posibilidad, pero seguramente también exige una revisión completa de esta medida para que realmente sea eficaz y los consumidores puedan adoptarla. La posibilidad de hacer reducciones de potencia temporales de potencia, agilizar los cambios, facilitar los incrementos y bajadas de potencia sin tener que abonar derechos adicionales (enganche, derechos de acceso...) y sobre todo sin poner en riesgo la necesidad de un nuevo boletín de instalación son cuestiones que deberán tenerse en cuenta.

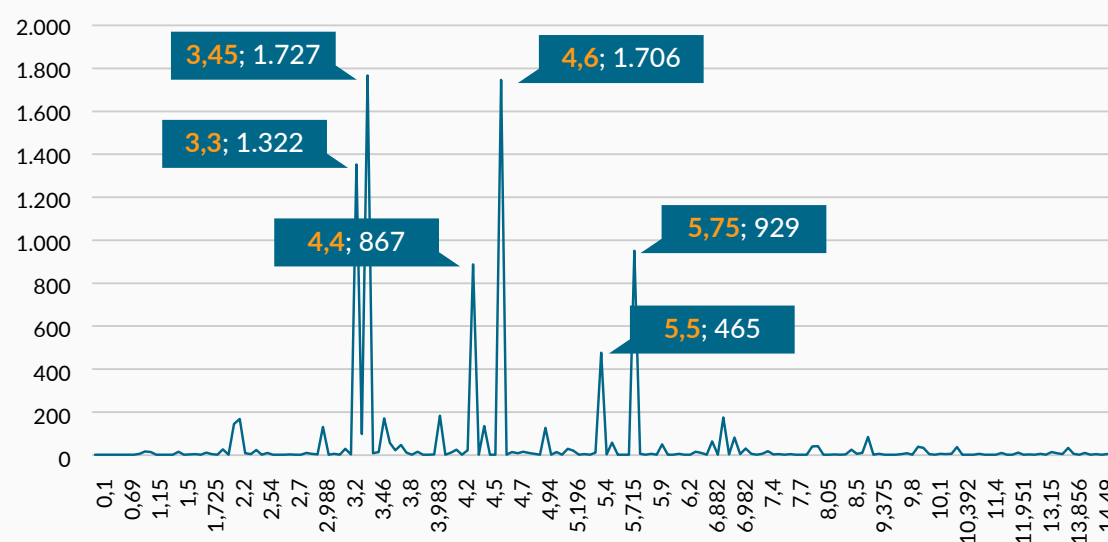
3.1.2. ¿Qué potencia contratada tienen los hogares?

La potencia media que ofrecen las facturas del estudio es de 4,57 kW tanto en horario punta como en horario valle. El grupo más importante (37,7% en ambos periodos) se concentra en el intervalo comprendido entre 3,01 y 4 kW de potencia contratada.

El gráfico siguiente muestra cómo son las potencias tradicionales 3,3 kW, 4,4 kW y 5,5 kW con sus equivalentes normalizadas con la tensión a 230V.

Distribución de facturas según potencia contratada (punta)

Gráfico 1



Análisis
de la factura
eléctrica en
Mercado libre



Por encima de 10 kW, y por lo tanto ya sin derecho a la tarifa PVPC ni al bono social eléctrico, el número de suministros de la muestra es residual (2,02 %).

Distribución de potencia contratada

Tabla 3.

	Potencia Punta	Potencia Valle
0 a 1 kW	0,15 %	0,15 %
1,01 a 2 kW	1,04 %	1,04 %
2,01 a 3 kW	5,18 %	5,18 %
3,01 a 4 kW	37,70 %	37,70 %
4,01 a 5 kW	30,05 %	30,05 %
5,01 a 6 kW	16,27 %	16,27 %
6,01 a 7 kW	3,95 %	3,95 %
7,01 a 8 kW	0,89 %	0,89 %
8,01 a 9 kW	0,96 %	0,96 %
9,01 a 10 kW	1,79 %	1,79 %
Más de 10	2,02 %	2,02 %
TOTAL	100 %	100 %

3.1.3. ¿La potencia contratada es la adecuada?

La Resolución de 28 de abril de 2021, de la Dirección General de Política Energética y Minas, que establece el contenido mínimo y el modelo de factura de electricidad, obliga a que la factura para los suministros de hasta 15 kW incluya los picos máximos de potencia registrados durante los últimos 12 meses por el contador. Esta información con detalle mensual e incluso diferenciado por tramos horarios es posible localizarla también en el área de cliente de la web de la distribuidora.

Con esa información, hemos comprobado si la potencia contratada se ajusta correctamente a los picos máximos de potencia punta y valle registrados durante los últimos 12 meses.

La diferencia entre ambos valores permite estimar la reducción de potencia que podría realizarse y sus efectos tanto en el importe de la factura como en la optimización de la red.

¿Cuándo la potencia contratada está optimizada?

Una potencia optimizada implica que los picos máximos de potencia registrados por el contador igualen o incluso superen la potencia contratada. La sensibilidad del interruptor de control de potencia (ICP) permite superar la potencia contratada sin que el suministro sea interrumpido durante un periodo de tiempo que puede varios minutos si la diferencia entre ambas no es elevada.

Incluso si la potencia contratada fuera claramente inferior al pico máximo registrado puede no ser necesario actuar si los eventuales cortes del ICP no suponen un problema para los dispositivos conectados ni para el confort del hogar.



Análisis
de la factura
eléctrica en
Mercado libre



Hogares con la potencia no optimizada

Uno de cada tres hogares (34,2%) podría ahorrar en su factura energética si redujera la potencia contratada en horario punta. En concreto, para un 24,6% la sobrecontratación es de al menos 1 kW. Con el coste mínimo de la potencia (peajes y cargos), ese ajuste supone un ahorro anual de 25 euros antes de impuestos, pero el importe puede duplicarse o incluso ser mayor en comercializadoras que gravan fuertemente este concepto.

Ajuste potencia contratada en horario punta y valle

Tabla 4.

	Potencia Punta	Potencia Valle
Exceso Más de 3 kW	3,8%	5,0%
Exceso 2,01 y 3 kW	6,3%	6,0%
Exceso 1,01 y 2 kW	13,7%	13,6%
Exceso 0,5 y 1 kW	10,4%	11,8%
Sin margen de ahorro	43,7%	43,6%
Insuficiente 0,5 a 1	18,3%	16,4%
Insuficiente 1 a 2	3,1%	2,5%
Insuficiente 2 a 3	0,3%	0,5%
Insuficiente Más de 3	0,4%	0,6%

En horario valle, el porcentaje de hogares con exceso de potencia contratada es ligeramente mayor (36,4%). Sin embargo, es razonable que en este tramo la diferencia sea mayor y que el consumidor no busque necesariamente corregirla:

- El ahorro es mínimo. De partida, el coste de la potencia en horario valle es muy reducido, al menos si se opta por compañías que aplican un margen de comercialización muy bajo o nulo. Es lo que ocurre con la tarifa PVPC, que en horario valle cobra exclusivamente los peajes y cargos, sin recargo adicional. En estos casos no tiene interés optimizar la potencia valle.
- Facilita volver a subir la potencia punta. Mantener elevada la potencia valle permite ajustar con más intensidad la potencia punta, cuyo coste es más elevado. Además, si en el futuro se desea volver a subir la potencia punta, haber mantenido una potencia valle suficiente puede evitar la necesidad de un nuevo boletín de instalación, aunque este tenga más de 20 años de antigüedad.

Por esta razón, el consejo práctico es revisar los picos máximos de potencia, ajustar con prudencia la potencia punta cuando haya margen claro de ahorro y mantener la potencia valle salvo en situaciones de desajuste extremo.

Si tenemos en cuenta solo los hogares que podrían optimizar la potencia punta por tener una diferencia superior a 0,5 kW respecto a los picos de potencia, la reducción media posible es de 1,75 kW.

Es decir, de media, ese 34% de hogares con margen de ahorro podría reducir la potencia en 1,75 kW. El ahorro medio estimado para esos hogares sería de 88,11 euros al año, con impuestos incluidos y manteniendo la tarifa que cada uno tiene contratada.



Análisis
de la factura
eléctrica en
Mercado libre



Impacto anual de optimizar la potencia punta (impuestos incluidos)

Tabla 5.

	Ahorro €/año	Porcentaje de hogares
Sin margen de optimizar	No procede	65,8 %
Entre 0,5 y 1 kW	36,34	10,43 %
Entre 1,01 y 2 kW	71,78	13,70 %
Entre 2,01 y 3 kW	122,39	6,29 %
Más de 3 kW	231,66	3,82 %
Media hogares con margen (1,75 kW)	88,11	100 %

3.1.4. Precio de la potencia punta y valle

Tradicionalmente, el término fijo de la factura replicaba sin grandes diferencias el importe fijado por los peajes y cargos de la Administración. En muchos casos se aplicaban importes similares a los de la tarifa PVPC, que añade un pequeño margen de comercialización en el tramo horario punta.

Las facturas analizadas muestran un cambio importante en esta política tarifaria. Para muchos consumidores, antes bastaba en la práctica con prestar atención al precio de la energía consumida, ya que el término de potencia solía ser similar entre compañías. Ahora, ese término fijo presenta diferencias muy relevantes y puede alterar de forma sustancial la comparación entre tarifas.

El estudio muestra cómo el importe medio del término fijo tanto en horario punta como valle, ofrece grandes diferencias entre comercializadoras, pero con una pauta común: que cada vez sea mayor el número de tarifas que trasladan parcial o totalmente su margen de comercialización del término de energía al término potencia.

Vamos a analizar parcialmente cada uno de los periodos (punta y valle) aunque la visión global solo se tendrá con el análisis de la suma de los apartados.

Para el término fijo en horario punta, TotalEnergies ofrece el precio medio más elevado: 0,1307 €/kW/día, equivalente a 47,71 euros al año por cada kW contratado. Este importe se explica porque un número relevante de sus clientes tiene tarifas en las que se factura una única potencia, que agrupa el coste de la potencia punta y de la potencia valle. En coherencia con esta estructura, TotalEnergies presenta un precio medio muy reducido para la potencia valle, ya que en muchos casos el valor es cero.

En el extremo contrario se sitúan Plenitude, Repsol, Feníe Energía y Factor Energía. Todas ellas cuentan con precios económicos en horario punta, pero por razones diferentes. En Feníe Energía, la explicación es que mantiene un número relevante de clientes con tarifas en las que el término de potencia equivale a los peajes y cargos, sin añadir margen de comercialización adicional. En Plenitude, Repsol y Factor Energía, el precio ajustado en potencia punta se compensa con un importe medio elevado para la potencia valle.

La equiparación del precio final entre la potencia punta y la potencia valle era antes poco frecuente, pero cada vez son más las comercializadoras que la aplican. El resultado es que el coste de la potencia valle se dispara, aunque ese tramo debería tener un coste muy reducido. Para facilitar la comparación, la tabla incluye también el coste de los peajes y cargos de ambos conceptos.



Análisis de la factura eléctrica en Mercado libre



Precio anual medio del término potencia punta y valle (€/kW/año)

Tabla 6.

	Potencia punta	Potencia valle
TotalEnergies	47,71	0,66
CHC Energía	45,99	14,49
Gana Energía	45,66	17,99
MasOrange	43,91	17,37
Iberdrola	40,37	12,30
Endesa	39,75	13,32
Naturgy	39,27	12,52
Octopus Energy	34,75	9,53
Feníe Energía	31,61	4,05
Factor Energía	31,54	17,89
Repsol	29,20	21,90
Plenitude	28,76	22,37
TOTAL	38,00	13,69
Peaje y cargos 2026	27,71	0,73

Para analizar correctamente la potencia es necesario considerar conjuntamente el precio en horario punta y en horario valle. Como casi todos los hogares tienen contratada la misma potencia en ambos tramos, la suma de ambos conceptos ofrece una imagen más fiel de lo que el consumidor paga por la potencia.

Algunas compañías, principalmente Endesa e Iberdrola, aplican descuentos sobre el término fijo. Ese ajuste ya está incorporado en el cálculo del importe anual de potencia utilizado en este informe.

La tabla siguiente muestra el coste total anual por kW de potencia contratada (suma de ambas potencias) y el incremento que representa sobre los peajes y cargos aplicables. En compañías como Gana Energía, MasOrange y CHC Energía, el coste más que duplica esos peajes y cargos. También se estima el margen de comercialización que supone para un hogar medio con 4,6 kW de potencia.

De todas las comercializadoras analizadas, los clientes de Octopus Energy y, en especial, los de Feníe Energía son los que tienen de media un término de potencia más reducido en sus facturas.

El impacto real para el consumidor es mayor, ya que a estos importes habría que añadir el impuesto especial sobre la electricidad (5,11 %) y el IVA (21 %).



Análisis
de la factura
eléctrica en
Mercado libre



Precio anual medio del término potencia vs peajes y cargos 2026

Tabla 7.

	Punta + Valle (€/kW/año)	% de incremento sobre peajes y cargos	Margen de comercialización Hogar medio con 4,6 kW (€ /año)
Gana Energía	63,66	124%	162,01
MasOrange	61,27	115%	151,06
CHC Energía	60,46	113%	147,34
Endesa	52,92	87%	112,66
Iberdrola	52,46	85%	110,49
Naturgy	51,80	82%	107,50
Plenitude	51,14	80%	104,42
Repsol	51,09	80%	104,19
Factor Energía	49,40	74%	96,42
TotalEnergies	48,37	70%	91,68
Octopus Energy	44,27	56%	72,82
Feníe Energía	35,65	25%	33,21
TOTAL	51,67	82%	106,86
Peaje y cargos 2026	28,44		

El desconocimiento de este concepto y la variedad de formatos con los que se presenta en la factura (medida diaria, mensual o anual) facilitan que este incremento pase desapercibido para muchos consumidores.

3.1.5. Evolución del término fijo en función de la fecha de renovación de contrato

El incremento del término fijo por el traslado del margen de comercialización a este parámetro es una tendencia creciente que OCU monitoriza de forma constante a través de su comparador de tarifas para nuevas contrataciones. Sus efectos ya se observan en las facturas analizadas.

Las facturas incluyen la fecha de revisión del contrato. Como los contratos son, por defecto, anuales, esa fecha permite aproximar cuándo se contrató o renovó la tarifa. La renovación puede producirse manteniendo la misma tarifa, pero con nuevas condiciones de precio.

Hemos agrupado los contratos por trimestres y a partir de ahí comparamos la evolución de este parámetro.

La tabla siguiente permite visualizar el crecimiento sostenido del coste del término de potencia. En los contratos renovados durante 2025 se observa un incremento trimestral de algo más del 3%, hasta alcanzar los 54,31 euros por kW contratado en los contratos más recientes.



Análisis de la factura eléctrica en Mercado libre



Para un hogar medio con 4,6 kW, el margen de comercialización asociado a este apartado de la factura ha pasado de 106,7 euros a 119,4 euros al año.

Evolución del precio medio de la potencia según fecha de contratación

Tabla 8.

Trimestre inicio contrato	Precio total potencia (€/kW/año)	Margen de comercialización Hogar medio con 4,6 kW
(€ /año)	50,88	106,7
T1 2025	51,00	106,4
T2 2025	51,97	110,3
T3 2025	52,78	114,3
T4 2025	53,85	118,5
T1 2026	54,31	119,4

3.2. Consumo: tarifas con y sin tramos horarios

Desde junio de 2021 solo existe una única tarifa (2.0TD) para potencias contratadas hasta 15 kW. En todos los casos, el consumo medido se agrupa en tres periodos horarios conocidos como: Punta (P1), Llano (P2) y Valle (P3). Como ocurría con el término fijo, estos tres tramos horarios son los fijados por la CNMC y empleados para las tarifas de peajes y cargos revisados anualmente por la CNMC y el Ministerio.

A partir del consumo recogido en las facturas hemos estimado el consumo anual y su distribución por tramos horarios. El consumo medio es de 4.070 kWh/año, aunque la mediana es claramente inferior (2.896 kWh/año). La distribución de los consumos sigue casi milimétricamente la distribución facilitada por Red Eléctrica.

Consumo total y según tramo horario (kWh/año)

Tabla 9.

	Consumo Total	Consumo P1	Consumo P2	Consumo P3
Media	4070	1137	1049	1971
Mediana	2896	819	753	1314
Cuartil 1	1654	462	430	755
Cuartil 3	4931	1378	1284	2288

Sin embargo, estos tramos horarios y el consumo en cada uno de ellos no siempre tiene consecuencias en la factura final que paga el consumidor. Las comercializadoras en el mercado libre pueden configurar las tarifas finales que ofrecen a sus clientes con total libertad ya sea replicando esos tramos horarios, proponiendo otros, o lo que es más habitual anulando estos tramos para aplicar un precio final (peajes, cargos y energía) fijo las 24 horas del día.



Análisis de la factura eléctrica en Mercado libre



3.2.1. Estructura horaria: alternativas en el mercado libre

Las comercializadoras han puesto en valor la simplicidad de una propuesta tarifaria basada en un precio fijo las 24 horas y el resultado es la presencia abrumadora de clientes en el mercado libre con estas tarifas: el 84 % de los hogares analizados cuenta con una tarifa de estas características.

Distribución de tarifas según tramo horario

Tabla 10.

Estructura de tarifas	Porcentaje
1 Precio	84 %
3 Precios	16 %
Total	100 %

La posibilidad de obtener ahorros adicionales movilizando consumos de los horarios más caros a los horarios más económicos desaparece con esta modalidad de tarifas y también diluye la contribución de los consumidores para descargar la red en las horas de mayor consumo.

Pero, por otro lado, la realidad del mercado mayorista también juega un papel importante en esta dirección ya que la fuerte contribución de la energía fotovoltaica al mix energético en horas solares está facilitando que las horas con los peajes más caros (punta y llano) se vean compensados muchos días con precios de energía muy reducidos o incluso negativos. De esta forma las diferencias entre los diferentes tramos se compensan y quedan diluidas.

Por comercializadoras se observan diferencias significativas. En Feníe Energía, la situación se invierte: solo un 19 % de las facturas de la muestra corresponde a suministros con tarifa de precio único las 24 horas. Octopus Energy también destaca en este grupo, con solo un 32 % de hogares en esta modalidad.

Son los grupos energéticos incumbentes los que han hecho una apuesta más intensa por las tarifas de un único tramo las 24 horas. Destaca TotalEnergies (98 %), seguida de Endesa, Iberdrola y Naturgy, con una presencia del 95 % entre los clientes analizados.

Porcentaje de tarifas con un tramo horario según comercializadora

Tabla 11.

Comercializadora	% suministros con 1 Precio	Comercializadora	% suministros con 1 Precio
TotalEnergies	98 %	CHC Energía	91 %
Naturgy	95 %	Plenitude	77 %
Iberdrola	95 %	Factor Energía	76 %
Endesa	95 %	Gana Energía	60 %
MasOrange	92 %	Octopus Energy	32 %
Repsol	92 %	Feníe Energía	19 %
		TOTAL	84 %



Análisis de la factura eléctrica en Mercado libre



3.2.2. Distribución de consumos según el tipo de tarifa

El conjunto de los hogares analizado muestra una distribución de consumos prácticamente idéntica a la que Red Eléctrica propone para 2026. Hemos analizado las diferencias entre los hogares con tarifas con un único tramo las 24 horas o tarifas con 3 tramos horarios. La presencia de tarifas con 3 tramos horarios debería ser un incentivo para reducir el consumo en horario punta y trasladarlo a los horarios más económicos:

Distribución de consumo según tramo horario

Tabla 12.

	% consumo Punta (P1)	% consumo Llano (P2)	% consumo Valle (P3)
1 Precio	28%	26%	46%
3 Precios	27%	24%	49%
TOTAL	28%	26%	46%
REE 2026	27%	26%	47%

Si analizamos la distribución de consumos según la tipología de tarifas (1 precio fijo las 24 horas, o 3 tramos), sí observamos un pequeño esfuerzo por trasladar consumos a los horarios más baratos entre aquellos hogares que tienen una tarifa con 3 tramos horarios, sin embargo, la diferencia es pequeña, lo cual nos permite afirmar que:

- Tener una tarifa con 3 tramos horarios y, por lo tanto, tener la posibilidad de optimizar la factura trasladando consumos a los horarios valle no es sencillo. Tan solo se incrementa en 3 puntos el volumen de consumo en horario valle. Esta dificultad para movilizar consumos se observa también en horario llano, que es también inferior en este tipo de suministros cuando las mayores posibilidades de movilizar consumos (con poco esfuerzo) sería trasladando consumos de horario Punta hacia horario llano.
- Tener una tarifa fija las 24 horas no implica una distribución de consumo contra el “sistema”. El consumo de los hogares no tiene excesiva flexibilidad como para modificar de forma relevante las pautas de consumo y aprovechar la oportunidad que ofrece tener el mismo precio las 24 horas. Las comercializadoras que ofrecen este tipo de tarifas, de media, asumen poco riesgo con esta modalidad de tarifas dado el patrón de consumo de sus clientes.

3.2.3. Precio de la energía consumida

Para analizar el precio de la energía hemos tenido en cuenta tanto las tarifas con precio único las 24 horas como las tarifas con tres tramos horarios. Para ello, hemos convertido las tarifas con tres precios en un precio único ponderado según la distribución de consumos recogida en cada factura. Cuando la tarifa contaba con descuento sobre la energía consumida, ese descuento ya está aplicado.

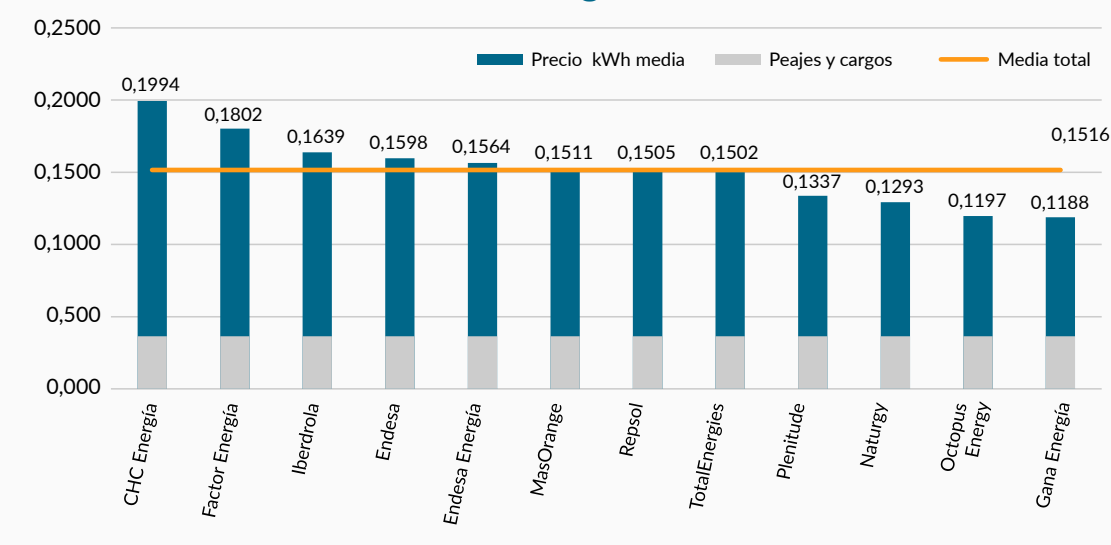
La diferencia de precios aplicados entre comercializadoras es enorme. Gana Energía registra el precio medio por kWh más reducido (0,1188 €/kWh), prácticamente al mismo nivel que Octopus Energy (0,1197 €/kWh). En el extremo contrario se sitúan CHC Energía (0,1994 €/kWh) y Factor Energía (0,1802 €/kWh).



Análisis
de la factura
eléctrica en
Mercado libre



Consumo: Precio medio kWh según comercializadora Gráfico 2

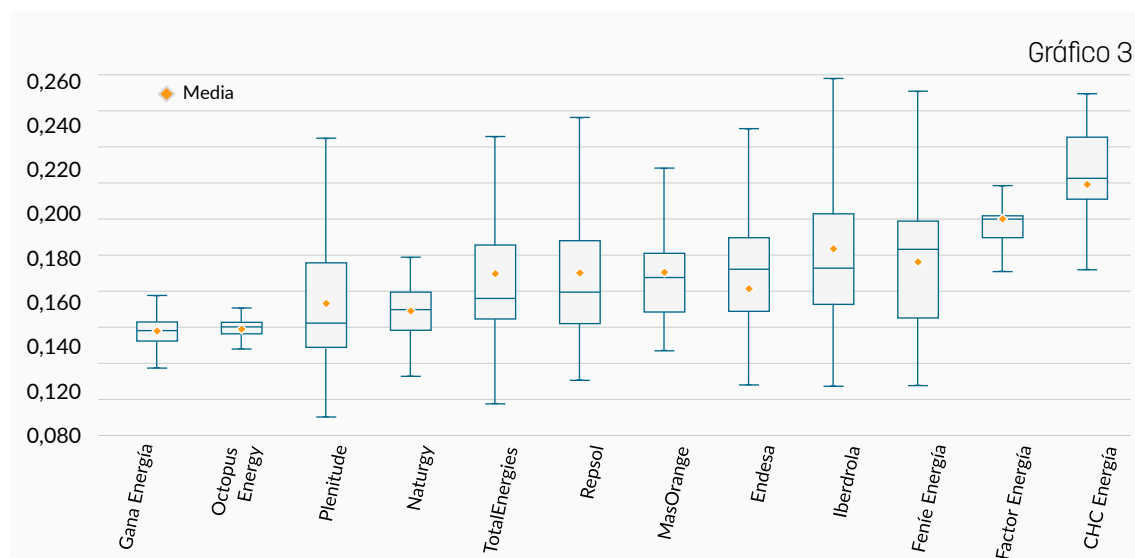


Para un hogar medio con un consumo anual de 3.500 kWh, cada céntimo adicional en el precio del kWh supone 45 euros más al año, impuestos incluidos. La diferencia entre la comercializadora con el precio medio más económico y la de precio medio más elevado es de 8,1 céntimos por kWh, lo que equivale a 359 euros al año con impuestos incluidos para ese hogar tipo.

Las diferencias entre compañías son importantes, pero también lo son las diferencias dentro de una misma comercializadora, como muestra el gráfico de cajas y bigotes. Algunas compañías, como Factor Energía, Octopus Energy y Gana Energía, aunque con niveles de precio distintos, presentan una política de precios homogénea para el conjunto de sus clientes: el 50 % de ellos tiene precios próximos a la media.

Esta situación contrasta con compañías como Fenie Energía, Iberdrola o Plenitude, donde las diferencias entre clientes son elevadas si comparamos el cuartil 1 con el cuartil 3. También se observan valores extremos muy dispersos. En menor medida, otras grandes comercializadoras como Endesa, TotalEnergies o Repsol siguen una pauta similar. Entre las grandes, Naturgy se destaca con una base amplia de clientes con tarifas más homogéneas.

Las políticas de precios de energía más homogéneas son las aplicadas por Octopus Energy, Gana Energía y Factor Energía. Las dos primeras destacan por ofrecer precios homogéneamente económicos; la última, por tener clientes con tarifas homogéneas pero elevadas.



Análisis
de la factura
eléctrica en
Mercado libre



Precio medio kWh consumido según comercializadora

Tabla 13.

Comercializadora	Media	Mediana	Q1	Q3
CHC Energía	0,1994	0,2026	0,1891	0,2251
Factor Energía	0,1802	0,1803	0,1699	0,1823
Endesa	0,1598	0,1530	0,1297	0,1699
Iberdrola	0,1639	0,1533	0,1334	0,1833
Feníe Energía	0,1564	0,1640	0,1259	0,1789
TotalEnergies	0,1502	0,1365	0,1255	0,1662
MasOrange	0,1511	0,1480	0,1291	0,1620
Repsol	0,1505	0,1399	0,1230	0,1685
Plenitude	0,1337	0,1227	0,1090	0,1562
Naturgy	0,1293	0,1310	0,1192	0,1405
Octopus Energy	0,1197	0,1210	0,1176	0,1231
Gana Energía	0,1188	0,1190	0,1136	0,1236
TOTAL	0,1516	0,1430	0,1211	0,1721

3.2.4. Precio de la energía según tipo de tarifa

Si analizamos los precios según el tipo de tarifa contratada, observamos que, en conjunto, las tarifas de precio único y las de tres tramos presentan precios prácticamente idénticos. Sin embargo, el análisis por comercializadoras muestra grandes diferencias. Algunas compañías, como Plenitude, Feníe Energía o Endesa, reservan sus mejores ofertas para tarifas de precio único las 24 horas, aunque eso no implica necesariamente que sean tarifas económicas. Otras, como CHC Energía o TotalEnergies, aplican sus mejores precios en tarifas con tres tramos horarios.

En otros casos como Octopus, Naturgy o Gana Energía, el precio medio que resulta es prácticamente idéntico en la modalidad de tres tramos horarios o un tramo horario.

Precio medio de la energía según tipo de tarifa (€/kWh)

Tabla 14.

	1 precio	3 precios		1 precio	3 precios
CHC Energía	0,2009	0,1206	MasOrange	0,1467	0,2093
Endesa	0,1562	0,2305	Naturgy	0,1295	0,1250
Factor Energía	0,1830	0,1713	Octopus Energy	0,1226	0,1184
Feníe Energía	0,1344	0,1617	Plenitude	0,1243	0,1661
Gana Energía	0,1201	0,1168	Repsol	0,1489	0,1680
Iberdrola	0,1647	0,1351	TotalEnergies	0,1507	0,1245
			TOTAL	0,1516	0,1517



Análisis
de la factura
eléctrica en
Mercado libre



3.2.5. Evolución del precio de la energía

El término fijo se factura en función de la potencia contratada y depende básicamente de los peajes, cargos y margen de comercialización que cada compañía decide añadir. Por eso, cuando los peajes apenas cambian, la evolución de este término refleja sobre todo la política comercial de cada empresa. En el término de energía, en cambio, la evolución de precios también depende del mercado mayorista.

Hemos analizado de nuevo la evolución trimestral del precio de la energía a través de las facturas. Los precios muestran un importante crecimiento respecto a los contratos renovados en el cuarto trimestre de 2024. Sin embargo, con los contratos renovados a lo largo de 2025 y el primer trimestre de 2026 las diferencias no han sido relevantes.

Evolución del precio medio del consumo según fecha de contratación

Tabla 15.

Trimestre inicio contrato	Precio medio kWh
T4 2024	0,1341
T1 2025	0,1437
T2 2025	0,1446
T3 2025	0,1458
T4 2025	0,1438
T1 2026	0,1452



Análisis
de la factura
eléctrica en
Mercado libre



4. Análisis global de las tarifas: factura mensual

En unos casos, las comercializadoras concentran una parte relevante de su margen en el término fijo, lo que les permite ofrecer un precio de energía más reducido. En otros casos ocurre lo contrario. Por eso, para saber si una tarifa es cara o barata hay que analizar conjuntamente ambos componentes.

- Potencia punta: 4,6 kW
- Potencia valle: 4,6 kW
- Consumo: 292 kWh/mes (3.500 kWh/año)

4.1. Factura mensual y comercializadoras

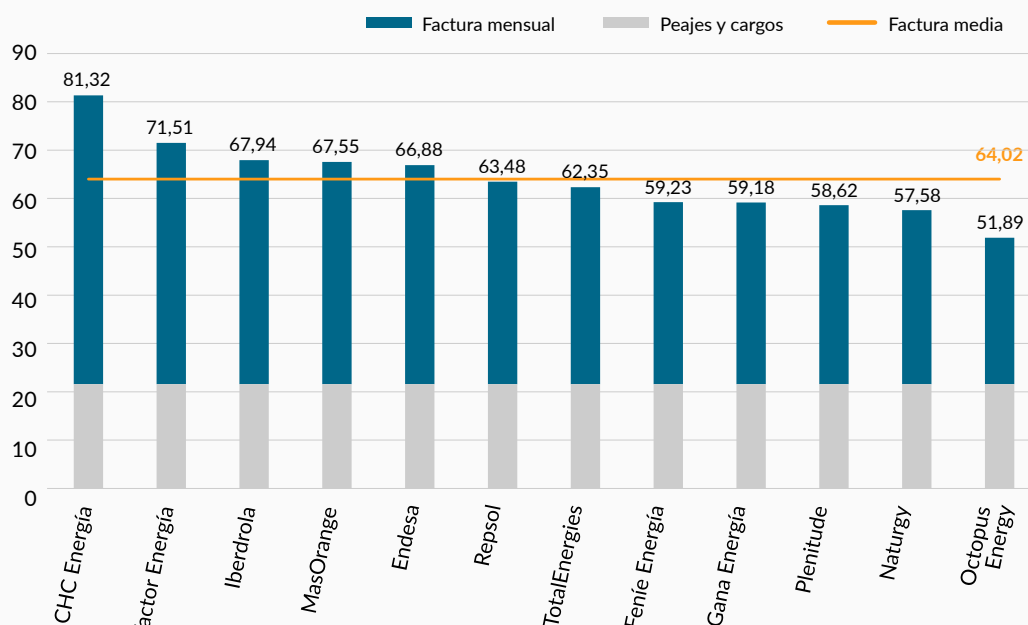
Con ese perfil hemos calculado la factura mensual teniendo en cuenta el precio de la potencia de cada uno de los contratos y el precio medio ponderado de la energía. La factura media mensual para este perfil antes de impuestos y otros cargos (contador, financiación del bono social), es de 64.02 euros de media.

La diferencia entre la comercializadora de media más económica y la que ofrece el precio medio más elevado es de un 57 %. Esto supone una diferencia anual de 353 euros antes de impuestos (450 euros impuestos incluidos).

Entre las 12 comercializadoras analizadas, Octopus Energy ofrece la factura media más económica, seguida a cierta distancia por Naturgy y Plenitude.

Factura mensual (sin impuestos)
según comercializadora 4,6 kW y 292 kWh

Gráfico 4



Análisis de la factura eléctrica en Mercado libre





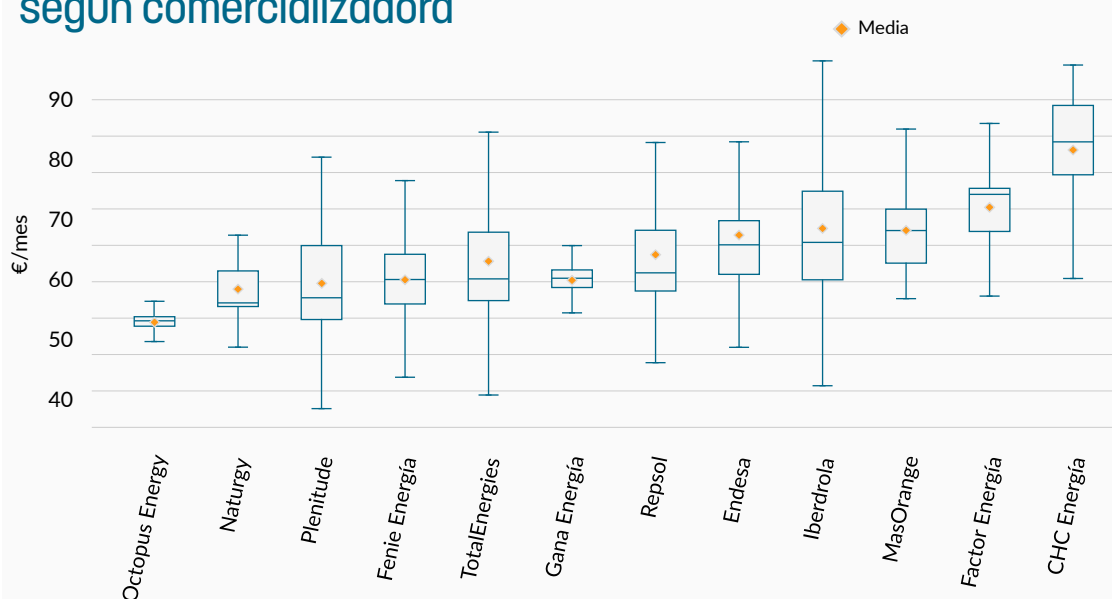
Las diferencias entre comercializadoras son lo bastante amplias como para hablar de compañías más caras y menos caras. Sin embargo, dentro de una misma comercializadora también hay diferencias importantes: en algunas compañías conviven clientes con tarifas competitivas y otros con condiciones claramente peores.

Las situaciones más favorables las ofrecen Octopus Energy, con una base de clientes con facturas muy homogéneas, Gana Energía y, a cierta distancia, Naturgy. En estos casos, las diferencias entre el cuartil 1 y el cuartil 3 son reducidas, lo que indica que al menos la mitad de los clientes tiene tarifas similares.

En el extremo contrario se sitúan Iberdrola, Plenitude y TotalEnergies, con diferencias de factura muy elevadas entre sus clientes.

Factura mensual (4,6 kW y 292 kWh) según comercializadora

Gráfico 5



Análisis
de la factura
eléctrica en
Mercado libre



Factura mensual (4,6 kW y 292 kWh) según comercializadora

Tabla 16.

Comercializadora	Media	Mediana	Q1	Q3
Octopus Energy	51,89	52,15	51,18	52,93
Naturgy	57,58	55,25	54,56	60,65
Plenitude	58,62	56,14	52,44	65,03
Feníe Energía	59,23	59,21	55,04	63,52
TotalEnergies	62,35	59,32	55,57	67,23
Gana Energía	59,18	59,43	57,85	60,77
Repsol	63,48	60,32	57,27	67,52
Endesa	66,88	65,15	60,08	69,16
Iberdrola	67,94	65,51	59,17	74,24
MasOrange	67,55	67,56	62,06	71,18
Factor Energía	71,51	73,69	67,37	74,77
CHC Energía	81,32	82,67	77,09	88,93
TOTAL	64,02	61,71	56,14	69,30

El resultado en el bolsillo de los consumidores es demoledor tanto en la comparación dentro de una misma comercializadora como entre comercializadoras. Utilizando como referencia la diferencia que existe entre la factura Q1 (la que separa el 25% de los suministros con la factura más barata) y la Q3 (la que separa el 25% de los suministros con la factura más cara) y haciendo el cálculo de la factura anual observamos qué:

- Si analizamos las posibilidades de ahorro dentro de cada comercializadora (importe de la factura anual, impuestos incluidos), las diferencias oscilan entre los 26.71 euros (Octopus) y los 230 euros (Iberdrola).
- Sin embargo, es cambiando de comercializadora como el ahorro potencial de los actuales clientes se dispara. Si comparamos el importe anual de la comercializador con el cuartil 3 más elevado (CHC Energía con 88.93 €) con el Q1, más económico (Octopus con 51,18 euros) las diferencias se elevan, con impuestos incluidos a 576 euros al año.

Los ahorros pueden ser incluso mayores si el consumidor compara su actual tarifa con todas las ofertas que hay en el conjunto de las comercializadoras.



Análisis
de la factura
eléctrica en
Mercado libre



4.2. Evolución de la factura mensual

Tal y como muestran los datos parciales del término fijo y del consumo, la factura mensual tiende a ser más elevada cuanto más reciente es el contrato. El salto más importante se produce en los contratos renovados o firmados en el primer trimestre de 2025 respecto al trimestre anterior, debido fundamentalmente al incremento del precio de la energía. A partir de ese momento, los aumentos son más moderados pero sostenidos, y se explican sobre todo por el encarecimiento del término fijo.

Este es el resultado:

Evolución de la factura media según fecha de contratación

Tabla 17.

Trimestre inicio contrato	Importe factura media mensual
T4 2024	58,66
T1 2025	61,49
T2 2025	62,09
T3 2025	62,78
T4 2025	62,60
T1 2026	63,19

5. Ofertas para nuevas contrataciones y facturas actuales

El análisis de miles de facturas de clientes actuales muestra una enorme variedad de tarifas, no solo entre compañías, sino también dentro de una misma comercializadora. Esa variedad podría tener su origen en el amplio catálogo de tarifas para nuevas contrataciones, pero las diferencias son tan relevantes que probablemente responden también a la política de revisión de precios aplicada a los clientes ya existentes.

Para acercarnos a esta cuestión, hemos analizado las ofertas comerciales que estas comercializadoras han publicado durante los últimos seis meses para nuevas contrataciones. Se trata de ofertas disponibles en sus webs, excluidas las tarifas indexadas, y no necesariamente cubren el 100% de la oferta comercial. Algunas propuestas de canales como oficina física, call center o departamentos de retención pueden no estar publicadas en la web ni comunicadas a la CNMC para alimentar su comparador de tarifas.

Para cada una de esas ofertas hemos calculado el importe de la factura mensual tipo (4,6 kW y 292 kWh al mes) y lo hemos comparado, compañía a compañía, con las tarifas que tienen contratadas los clientes actuales.



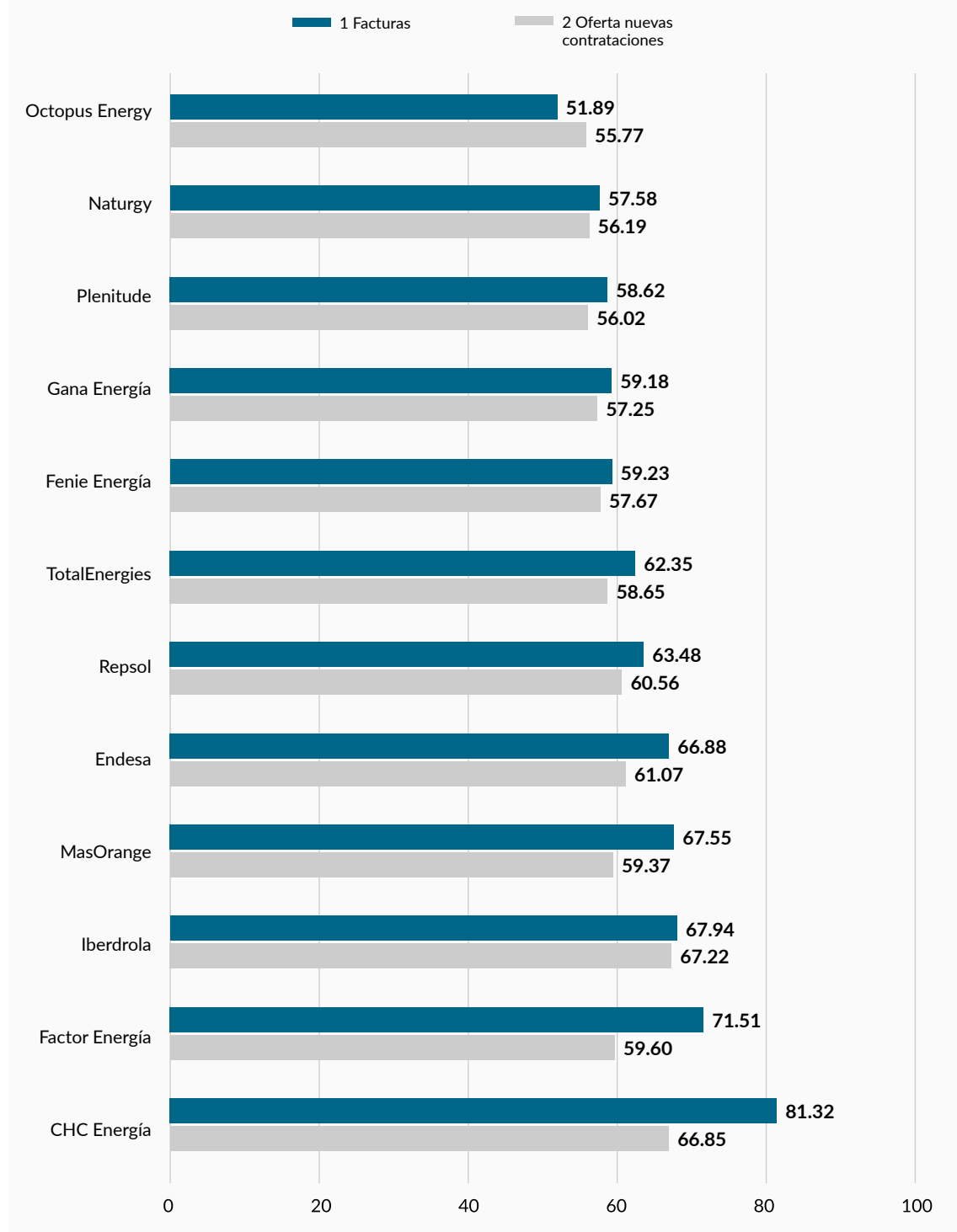
Análisis de la factura eléctrica en Mercado libre



A partir de la comparación de la factura media mensual observamos diferencias relevantes en compañías como CHC Energía, Factor Energía y MasOrange, donde los clientes actuales presentan tarifas claramente superiores a las que se ofrecen públicamente para nuevas contrataciones. En otras, como Iberdrola o Naturgy, apenas se observan diferencias.

Factura mensual: actuales clientes vs ofertas para nuevas contrataciones

Gráfico 6



Sin embargo, dada la heterogeneidad de tarifas que tienen los clientes actuales, el siguiente gráfico de cajas muestra con más claridad las diferencias entre ambos grupos.

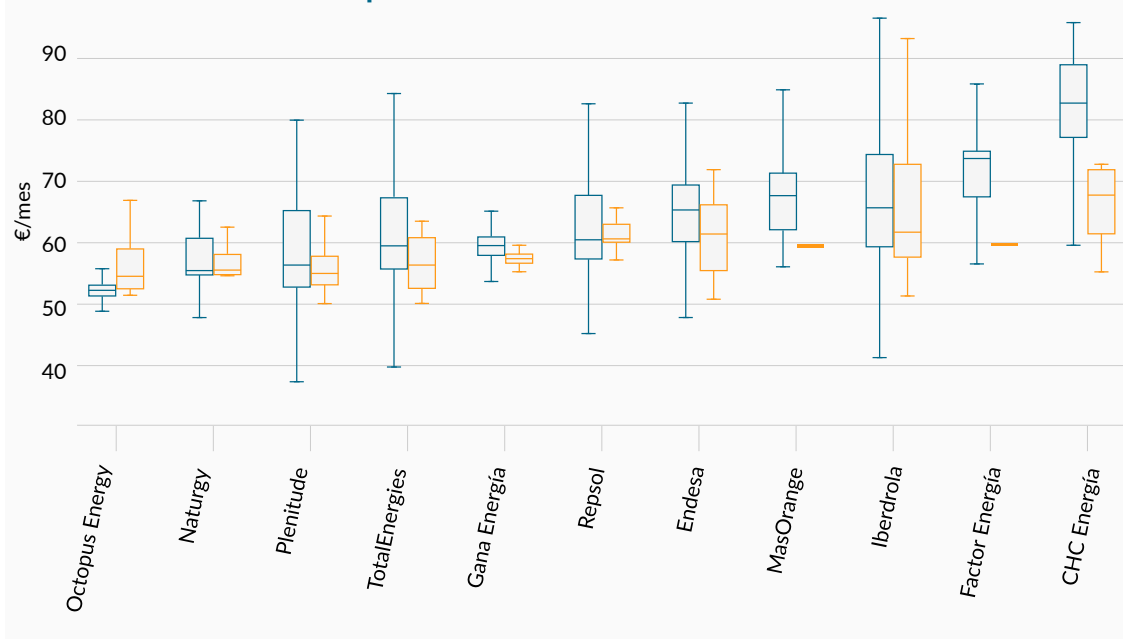
*
Análisis
de la factura
eléctrica en
Mercado libre





Factura mensual: actuales clientes vs ofertas para nuevos clientes

Gráfico 7



Compañías como CHC Energía, Factor Energía y MasOrange vuelven a destacar por la importante disparidad entre las tarifas de sus clientes actuales y las que se ofrecen públicamente para nuevas contrataciones. Esta diferencia también aparece en Plenitude y TotalEnergies, que cuentan con buenas ofertas para nuevos clientes mientras una parte relevante de sus clientes actuales presenta facturas más elevadas.

De nuevo, Octopus Energy, Gana Energía y Naturgy destacan por cierta coherencia entre las tarifas de sus clientes actuales y los precios para nuevas contrataciones. También podría incluirse Iberdrola, aunque por una razón diferente: la elevada dispersión de precios entre sus clientes actuales se reproduce, aunque de forma algo más limitada, entre las ofertas para nuevos clientes.



Análisis de la factura eléctrica en Mercado libre



Factura mensual: actuales clientes vs ofertas para nuevos clientes 4,6 kW y 292 kWh (sin impuestos)

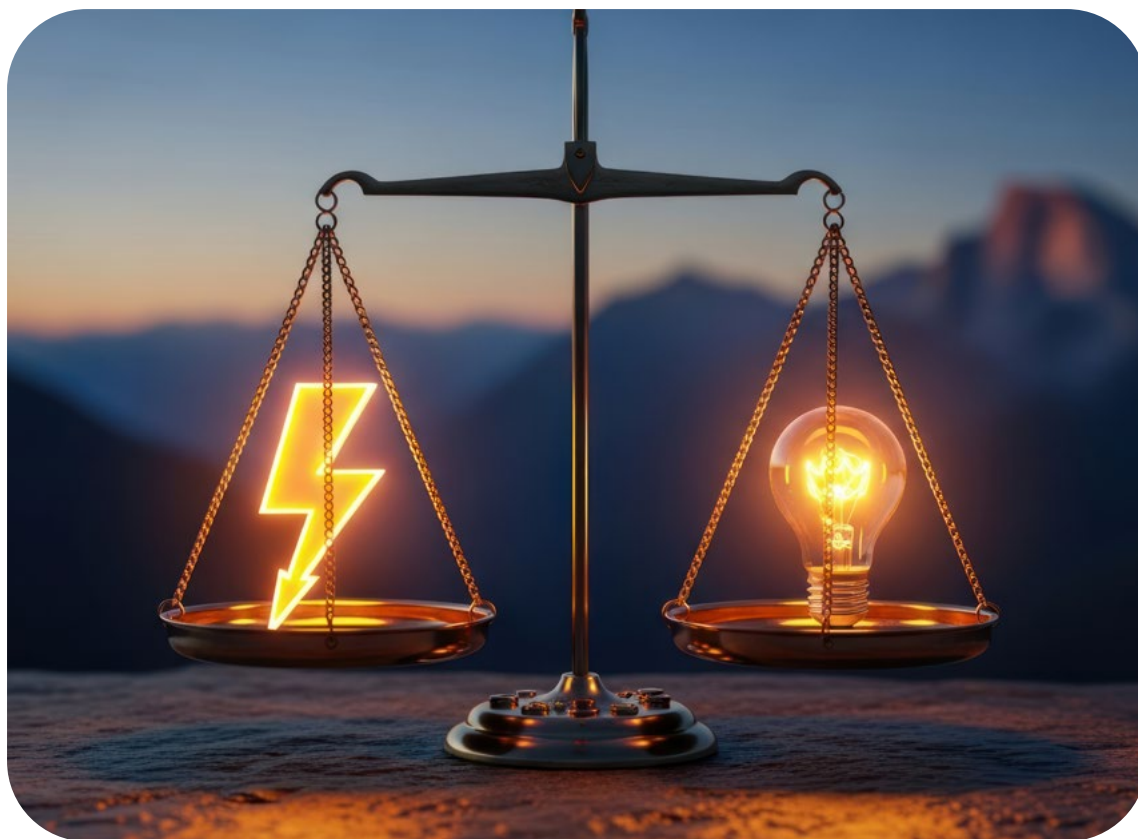
Tabla 18.

	Facturas				Ofertas Nuevas Contrataciones Octubre 2025 -Marzo 2026			
Compañía	Media	Mediana	Q1	Q3	Media	Mediana	Q1	Q3
Octopus Energy	51,89	52,15	51,18	52,93	55,77	54,4	52,29	58,7
Naturgy	57,58	55,25	54,56	60,65	56,19	55,39	54,59	57,87
Plenitude	58,62	56,14	52,44	65,03	56,02	54,79	52,91	57,59
TotalEnergies	62,35	59,32	55,57	67,23	58,65	56,12	52,37	60,63
Gana Energía	59,18	59,43	57,85	60,77	57,25	57,24	56,58	57,91
Repsol	63,48	60,32	57,27	67,52	60,56	60,44	59,89	62,81
Endesa	66,88	65,15	60,08	69,16	61,07	61,21	55,35	66,1
MasOrange	67,55	67,56	62,06	71,18	59,37	59,37	59,22	59,53
Iberdrola	67,94	65,51	59,17	74,24	67,22	61,57	57,56	72,66
Factor Energía	71,51	73,69	67,37	74,77	59,6	59,44	59,39	59,63
CHC Energía	81,32	81,32	81,32	81,32	81,32	82,67	77,09	88,93



Análisis
de la factura
eléctrica en
Mercado libre





6. Conclusiones

El análisis de casi 10.000 facturas reales confirma que el mercado libre eléctrico ofrece diferencias muy relevantes para los hogares. El precio del kWh sigue siendo importante, pero ya no permite valorar por sí solo si una tarifa es competitiva. El término fijo de potencia, la estructura horaria, los descuentos y la política de renovación del contrato pueden alterar de forma sustancial el importe final que paga el consumidor.

La principal conclusión es que muchos hogares tienen margen para ahorrar sin cambiar necesariamente sus hábitos de consumo. En algunos casos bastaría con revisar la potencia contratada; en otros, con comparar la factura y comprobar si la oferta vigente sigue siendo competitiva para valorar un cambio de tarifa o de comercializadora. El informe muestra también que la falta de transparencia y la dificultad para comparar todos los componentes de la factura siguen siendo obstáculos importantes para los consumidores.

De este análisis se desprenden varias ideas clave:

- El mercado libre presenta diferencias muy amplias entre comercializadoras. Para el hogar tipo analizado, con 4,6 kW de potencia contratada y 292 kWh de consumo mensual, la diferencia entre la comercializadora con menor factura media y la más cara alcanza el 57%. Esto equivale a unos 353 euros al año antes de impuestos, o alrededor de 450 euros con impuestos incluidos.
- El ahorro potencial es mucho mayor cuando se comparan clientes con facturas elevadas frente a las tarifas más competitivas observadas en el mercado. La diferencia entre el cuartil alto (Q3) de la comercializadora más cara y el cuartil bajo (Q1) de la comercializadora más económica alcanza los 576 euros al año con impuestos incluidos.

*
Análisis
de la factura
eléctrica en
Mercado libre

- No basta con mirar el precio del kWh. Algunas comercializadoras trasladan una parte relevante de su margen al término fijo de potencia, lo que puede hacer que una tarifa aparentemente barata por consumo no lo sea cuando se analiza la factura completa.
- El término fijo gana peso en la factura. El coste medio de la potencia, sumando punta y valle, se sitúa un 82 % por encima de los peajes y cargos de referencia, cuando tradicionalmente se replicaban los peajes y cargos. En compañías como Gana Energía, MasOrange y CHC Energía, el incremento supera el 100 %.
- Uno de cada tres hogares podría ahorrar reduciendo la potencia punta contratada. Entre quienes tienen margen de ajuste, la reducción media posible es de 1,75 kW y el ahorro medio estimado asciende a 88,11 euros al año con impuestos incluidos.
- La posibilidad de contratar dos potencias distintas apenas se utiliza. El 98,9 % de los hogares mantiene la misma potencia en horario punta y valle, pese a que el sistema permite diferenciarlas y a que, en muchos casos, tendría sentido ajustar más la potencia punta y mantener la valle para no perder la posibilidad de volver a recuperar la potencia punta inicial sin problemas.
- Las tarifas de precio único las 24 horas dominan el mercado libre: representan el 84 % de las facturas analizadas. Son sencillas para el consumidor, pero reducen el incentivo económico para desplazar consumos a horas valle y aprovechar mejor la estructura horaria del sistema eléctrico.
- Dentro de una misma comercializadora pueden convivir clientes con condiciones muy distintas. En algunas compañías, las diferencias entre clientes con tarifas más baratas y más caras son reducidas; en otras, el margen de mejora dentro de la propia compañía superar los 200 euros al año y se podría disparar si comparamos los valores extremos.
- Las ofertas para nuevos clientes no siempre se asemejan con las tarifas que pagan los clientes actuales. En compañías como CHC Energía, Factor Energía, MasOrange, Plenitude o TotalEnergies, una parte relevante de los clientes actuales presenta facturas claramente superiores a las ofertas publicadas para nuevas contrataciones en los últimos 6 meses.
- La factura tiende a encarecerse en los contratos más recientes. Tras el incremento asociado al precio de la energía, los aumentos posteriores parecen explicarse sobre todo por el encarecimiento del término fijo de potencia.

La recomendación práctica para los consumidores es revisar la factura al menos una vez al año. Conviene comprobar si la potencia punta está sobredimensionada, comparar el coste anual completo de la tarifa y no limitarse al precio del kWh. También es aconsejable revisar las condiciones de renovación y contrastarlas con las ofertas disponibles para nuevos clientes, tanto dentro de la propia compañía como en otras comercializadoras.

Estos resultados deberían animar a las comercializadoras a reforzar la claridad y comparabilidad de sus ofertas, incluyendo información completa de todos los conceptos (precio de energía, precio de potencia, otros costes...) e incluyendo valores normalizados para la potencia (coste anual) para facilitar la comparación. Esta información se debería completar con información clara sobre la duración de la oferta y las condiciones de renovación de los precios. También ayudaría que las facturas destacaran de forma más visible si el cliente tiene margen para reducir la potencia punta y cuánto podría ahorrar con ese ajuste. Esta información pese a estar incluida en todas las facturas no acaba de ser trasladada al consumidor con eficacia.



Análisis
de la factura
eléctrica en
Mercado libre



Del mismo modo, sería deseable que las comercializadoras revisaran sus políticas de renovación para evitar que los clientes actuales queden en peor situación que los nuevos clientes sin una comunicación clara y comprensible. Cuando vaya a producirse una subida o un cambio relevante de condiciones, el consumidor debería recibir una explicación sencilla, una estimación del impacto anual en euros y, cuando exista, una alternativa más ventajosa dentro de la propia compañía. La fidelidad del cliente no debería traducirse en peores condiciones por falta de información o de revisión activa.

La Administración debería asumir también la responsabilidad de que el consumidor conozca todas las posibilidades para optimizar su factura de electricidad. Por un lado es necesario asegurar que el consumidor tenga acceso a la información sobre tarifas con formatos normalizados y fáciles de comparar lo que implica poder identificar de forma inequívoca su tarifa actual y tener acceso de forma fácil e igualmente comparable el resto de tarifas disponibles en cada comercializadora.

Pero también sería necesario facilitar la optimización de la potencia contratada. La posibilidad de contratar dos potencias distintas existe desde 2021, pero apenas se utiliza. Para que esta medida funcione de verdad, deberían simplificarse los trámites, agilizar los cambios, reducir barreras económicas y evitar que el consumidor tema perder derechos o verse obligado a presentar un nuevo boletín de instalación cuando no sea necesario. Una regulación más sencilla y orientada al consumidor y que incluyera la posibilidad de contratar potencias de forma temporal ayudaría a reducir facturas y a mejorar el uso eficiente de la red eléctrica.

Para el consumidor, pequeños cambios en el contrato pueden traducirse en ahorros apreciables, el reto es facilitar una información y una factura comprensible y una revisión de condiciones que no penalice a los clientes menos activos.



Análisis
de la factura
eléctrica en
Mercado libre





www.ocu.org