

# EL AUGE DE LOS COMPARADORES ENERGÉTICOS

## LA RESPUESTA A UN MERCADO CADA VEZ MÁS COMPLEJO

**Más de 300 comercializadoras compitiendo, tarifas que cambian sin avisar y facturas que nadie entiende del todo. En ese caos ha encontrado su hueco un nuevo tipo de intermediario: las asesorías energéticas para particulares.**

Piensa en la última vez que intentaste comparar tarifas de luz por tu cuenta. Potencia contratada, discriminación horaria, precio del término de energía, permanencias, servicios añadidos, tipos de tarifa... Lo que debería ser una decisión sencilla se convierte rápidamente en una tarde perdida frente al ordenador y, en el mejor de los casos, en una apuesta a ciegas. Esa frustración, compartida por millones de hogares españoles, es exactamente el problema que las asesorías y comparadores energéticos han venido a resolver.

En este contexto, compañías como Quecomparo.es están ganando protagonismo. El comparador de tarifas de luz y gas español ya cuenta con más de 70.000 clientes y mantiene un crecimiento sostenido a doble dígito anual, impulsado por una propuesta que va más allá de la simple comparación de precios.

Su modelo responde a una tendencia clara: los usuarios no solo quieren encontrar una tarifa más barata, sino contar con un servicio que gestione de forma continua sus contratos energéticos. De hecho, una parte creciente de sus clientes delega completamente la gestión de sus suministros, renovando cada año sus tarifas en función de las recomendaciones que reciben de la plataforma.

### UN MERCADO DISEÑADO, SIN QUERERLO, PARA CONFUNDIR

La liberalización del mercado eléctrico español fue, en teoría, una buena noticia para el consumidor: más competencia, más opciones, mejores precios. En la práctica, el resultado ha sido un ecosistema con cientos de comercializadoras activas, cada una con su propia lógica tarifaria, sus propias promociones de bienvenida y sus propias condiciones de permanencia enteradas en el contrato.

En este entorno, la información no escasea. El problema es que sobra, y está mal ordenada. Comparar bien requiere tiempo, criterio técnico y una actualización constante que la mayoría de las personas ni tiene ni debería necesitar tener.

### EL CAMBIO EN EL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR

La preocupación por la factura de la luz ha crecido exponencialmente. Basta con observar el volumen de búsquedas relacionadas con tarifas eléctricas en España para confirmar que el interés del consumidor es real y sostenido. El problema no es la falta de motivación para actuar sino saber cómo hacerlo.

Esa brecha es donde los comparadores han construido su propuesta de valor. No se trata de dar más información



Rafael Loza, CEO de quecomparo.es

al usuario —ya tiene demasiada—, sino de convertir esa información en una decisión concreta, ejecutada y monitorizada. La diferencia entre explicarle a alguien cómo funciona el mercado eléctrico y gestionárselo directamente es la misma que hay entre darle un mapa y llevarle en coche.

### DEL COMPARADOR PUNTUAL AL ASESOR PERSONAL

El comparador de primera generación era una herramienta pasiva: introducías datos, recibías una lista y te quedabas solo ante el proceso. Útil, pero incom-

pleto. El mercado ha evolucionado hacia algo más parecido a un servicio de gestión continua, donde la plataforma no solo recomienda, sino que acompaña: gestiona el cambio de comercializadora, resuelve incidencias y revisa periódicamente si el contrato sigue siendo el más ventajoso.

Este es, precisamente, el modelo que explica la tasa de renovación de Quecomparo.es, donde más del 60% de sus clientes vuelve cada año a revisar su contrato eléctrico. Las tarifas cambian. El consumo cambia. Las promociones caducan. Un servicio que solo actúa una vez ha resuelto el problema de hoy, no el de mañana.

El impacto económico de este acompañamiento es medible: el ahorro medio por usuario supera los 300 euros anuales. Es la diferencia entre lo que el cliente pagaba antes y lo que paga después de que alguien con criterio revise su situación energética.

### COMBINACIÓN DE TECNOLOGÍA Y TRATO PERSONAL

El músculo de estas plataformas es tecnológico: sistemas capaces de procesar en tiempo real las tarifas disponibles en el mercado, cruzarlas con el perfil de consumo del usuario y generar recomendaciones personalizadas con un nivel de precisión imposible de replicar manualmente. Sin esa capacidad de análisis, el servicio no escalaría.

Pero la tecnología, por sí sola, no genera confianza. Y la confianza es el activo más crítico en un sector donde el consumidor lleva años sintiéndose mal informado por las propias compañías energéticas. Por eso los modelos que están funcionando combinan la capacidad analítica de la plataforma con la figura del asesor personal: alguien que explica, que responde y que asume la responsabilidad de que la decisión sea la correcta.

### LO QUE VIENE: MÁS COMPLEJIDAD, MÁS NECESIDAD

El horizonte energético de los próximos años no va a ser más sencillo. La electrificación del transporte, el autoconsumo solar, las comunidades energéticas locales y los contratos de recarga inteligente están añadiendo capas de decisión que los hogares tendrán que gestionar. Cada una de esas capas es un nuevo punto de fricción donde el consumidor necesitará orientación.

Y aquí es donde plataformas como Quecomparo.es están corrigiendo una asimetría de información que lleva demasiado tiempo funcionando en contra del ciudadano. Y en un mercado tan opaco como el energético, eso no es poco

