



Em

# Moeve y Naturgy recrudecen la batalla con Repsol por los clientes multienergía

Ofrecen 40 euros en saldo Gow para hacer frente a los 50 euros de la petrolera

Rubén Esteller MADRID.

Moeve y Naturgy plantan cara a Repsol en su batalla por incrementar el número de clientes multienergía. Ambas compañías han lanzado una oferta que busca convencer a más clientes de las ventajas de su Plan Multienergy. De este modo, hasta el próximo 1 de marzo, ambas empresas regalarán 40 euros de saldo *gow* a cada nuevo usuario del Plan que combine el registro con una nueva contratación de luz o gas.

A través del registro en la web oficial del Plan Multienergy ([planmultienergy.es](http://planmultienergy.es)), el conductor se convertirá automáticamente en usuario de Moeve *gow* y, después, Naturgy se pondrá en contacto con él para la contratación de al menos una de sus tarifas de luz o gas. Unos 30 días más tarde, los 40 euros de saldo aparecerán en su nueva cuenta de Moeve *gow*.

La nueva campaña busca seguir impulsando el Plan Multienergy, una alianza que ya ha superado los 100.000 clientes en poco más de seis meses. A través del Plan, los clientes pueden combinar servicios de luz y gas con hasta 30 céntimos por litro de ahorro en repostajes y de 15 céntimos por kilovatio-hora (kWh) en recargas eléctricas.

Los 40 euros adquiridos, al igual que ocurre con el saldo que se genera a través del Plan, pueden canjearse tanto en los servicios contratados de luz y gas con Naturgy como en futuros repostajes y recargas eléctricas en la red de más de 1.300 estaciones de servicio de Moeve en España, combinando el ahorro en la movilidad y en el hogar.

Además del Plan Multienergy, Moeve también ofrece la tarjeta Mastercard Moeve *gow*, junto a Bankinter, con la que se pueden conseguir diez céntimos más de ahorro en cada repostaje, hasta los 40 céntimos por litro.



Una estación de servicio de Moeve. EE

El plan de Moeve y Naturgy responde a la campaña lanzada por Repsol este pasado mes de enero para incrementar su base de clientes, aunque en este caso la compañía ofrece 50 euros en saldo por pa-

sar a la tarifa Tranquilísima.

En este caso, Repsol ofrece a sus clientes una tarifa en la que pagas por lo que consumes. Suba o no la luz, el precio por kWh será siempre el mismo durante 5 años y se com-

promete a que si recibes una oferta mejor, te la mejoran a través de su llamado Compromiso Ahorro. Y en caso de que no pudieran bajar el precio, aseguran que lo indicaran de forma clara.

Toda esta oleada de ofertas se produce además a las puertas de la aprobación de un nuevo reglamento comercial sobre el que están protestando las pequeñas comercializadoras de energía por la falta de plazo para su adaptación. La Asociación de Comercializadores Independientes de Energía ha solicitado al Gobierno que el nuevo Real Decreto por el que se aprueba el Reglamento General de Suministro y Contratación de la comercialización de energía eléctrica incorpore un periodo transitorio de adaptación.

## Acuerdo con GreenYellow para descarbonizar los clientes industriales

Moeve incorpora a GreenYellow como socio estratégico para reforzar su oferta de soluciones energéticas integrales y seguir impulsando la descarbonización de los clientes industriales. La energética, que ya avanza en la descarbonización de sus propios Energy Parks y plantas químicas, complementa de esta manera su oferta consolidada para el sector industrial, al que provee desde hace años diferentes soluciones y servicios en el ámbito del gas natural y la electricidad.