

Moeve y Naturgy abren una guerra de precios con Repsol e Iberdrola

ALUVIÓN DE OFERTAS/ Las grandes energéticas se enzarzan en una agresiva batalla comercial. En plena escalada de precios de luz, gas y carburantes, trastocan el mercado y arrinconan a las ‘low cost’.

Miguel Á. Patiño. Madrid
Moeve, la segunda petrolera en España, lanza una agresiva campaña comercial en la que se plantea multiplicar exponencialmente los descuentos que aplica ahora en la venta de carburantes. Así, por ejemplo, de hacer rebajas de diez céntimos por litro de carburante, plantea ahora llegar a rebajar hasta cuarenta céntimos por litro.

Las ofertas de Moeve, como están vinculadas a ventas cruzadas de luz y gas proporcionados por Naturgy (tercera eléctrica y primera gasista en España), también beneficiarán a los usuarios que contraten estos servicios con esta compañía.

Moeve, y por extensión Naturgy, responden así al movimiento realizado hace apenas unos días por Repsol, la primera petrolera española, que lanzó una campaña comercial sin precedentes para atraer clientes en todos los ámbitos (luz, gas e hidrocarburos) con una agresiva oferta: un regalo de 1000 euros a nuevos clientes y descuentos de hasta 20 céntimos por litro durante doce meses.

IA y otros movimientos
La batalla ha ido escalando en cuanto a ofertas y protagonistas. Ya están casi todas las grandes energéticas. Repsol, a su vez, trataba de responder a Iberdrola, la primera eléctrica en España.



Moeve dispone de más de 1.700 gasolineras en España.

Iberdrola acaba de lanzar un servicio comercial basado en inteligencia artificial (IA) para captar clientes de electricidad en climatización y agua caliente. Además, hace unas semanas, Iberdrola compró la comercializadora Contigo Energía (antigua Gesternnova), sumando más de 100.000 nuevos clientes eléctricos.

Pinzamiento de precios
Los descuentos ocurren en plena escalada de los precios de la energía en todos los ámbitos, luz, gas y carburantes, lo

que trastoca todo el mercado. El mayor poder comercial de las grandes energéticas les permite mejores ofertas que pueden terminar haciendo la pinza a las energéticas *low cost* (de bajo precio). Ya ocurrió hace años, especialmente en carburantes, pero también en electricidad.

En carburantes, las gasolineras *low cost* terminaron denunciando el caso ante la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC), que impuso sanciones millonarias a Repsol. En electricidad, el estrechamiento de márgenes hundió a numerosas comercializadoras o las puso en situación límite, como es el caso de Holaluz.

‘Estamos Contigo’
La nueva campaña de Moeve se ha bautizado con el eslogan de *Estamos Contigo*. En concreto, hasta el 31 de diciembre, todos los usuarios de Moeve go (la *app* de fidelización y de pago de Moeve) obtendrán un ahorro de 10 céntimos por litro en sus repostajes, el doble de lo habitual.

Moeve extiende la rebaja básica de 10 céntimos por litro de carburante y puede llegar a 40 céntimos

Repsol se ha puesto a regalar 100 euros e Iberdrola promete rebajas de luz gracias al uso de IA

Se trata de una campaña de descuentos que la energética ya activó a mediados de septiembre para acompañar a los más de cuatro millones de clientes de Moeve go. Los miembros de este programa podrán acumular un ahorro de hasta 40 céntimos por litro de combustible, en función del uso que hagan de las distintas ventajas asociadas al programa.

De esta manera, un conductor que realice un repostaje de 50 litros podrá obtener hasta 20 euros de saldo. Moeve también proporciona a sus clientes profesionales un descuento directo de 10 céntimos por litro de combustible durante las mismas fechas a través de Moeve pro direct.

Todos estos descuentos se implementarán en cualquier tipo de combustible (gasolinas, gasóleos y gas licuado) y estarán accesibles en toda la red de estaciones de servicio de Moeve y Cepsa en España.