

Octopus Energy redobla su apuesta por el cliente

- La compañía presenta varias novedades como su asociación con la china CATL o una batería para el hogar para seguir electrificando a sus clientes.



Greg Jackson, durante la presentación de la batería para el hogar.

<https://elperiodicodelaenergia.com/octopus-energy-redobla-su-apuesta-por-el-cliente/>

José Javier Ruiz

Martes, 23 junio 2026

El fundador y consejero delegado de **Octopus Energy**, **Greg Jackson**, llegó al evento en bicicleta, proyectando perfectamente su carácter cercano y accesible presente durante toda la jornada. Durante la mañana atendió a medios de comunicación internacionales y, especialmente, a los cientos de clientes que se dieron cita en el encuentro. Lejos de limitarse a las presentaciones oficiales sobre el escenario, dedicó tiempo a conversar personalmente con quienes se acercaban para compartir propuestas, plantear inquietudes o simplemente agradecerle su trabajo. **El evento estaba concebido como una celebración centrada en sus clientes, los auténticos protagonistas de la jornada**.

Los asistentes tuvieron la oportunidad de ver y escuchar a importantes personalidades del mundo de la política, como el ex primer ministro **Boris Johnson** o el ex secretario del Estado estadounidense **John Kerry**. El evento hizo partícipes a los asistentes en un debate sobre la transición energética en el que participaron a través de aplausos improvisados y conversaciones espontáneas con todo el equipo directivo allí presente.

Esta es la filosofía de negocio de Octopus Energy. **El cliente es el que va a determinar la velocidad de la transición energética y, sobre todo, del proceso de electrificación**. Para ello el usuario tiene que estar informado. A través de su plataforma tecnológica, la compañía pone a disposición de sus clientes información detallada sobre su consumo energético y el funcionamiento del mercado eléctrico. El objetivo es que cada usuario pueda tomar decisiones informadas sobre cuánto desea

pagar por la electricidad, optimizar sus hábitos de consumo y acceder a herramientas que le permitan reducir su factura energética.

Un foro para informar a sus clientes sobre novedades en la empresa

El evento también fue una oportunidad para presentar a sus clientes novedades en la empresa. Por ejemplo, el consejero delegado **presentó a su socio chino CATL, con el que construirán una red europea de centros de intercambio de baterías**. Estas redes permitirán a los camiones eléctricos reemplazar las baterías agotadas en minutos, eliminando los largos tiempos de carga y suprimiendo una de las mayores barreras para la descarbonización del transporte pesado.

Greg Jackson también anunció **el lanzamiento de la gama "Nook", su propia batería conectable y un sistema de montaje sobre pared**. Esta iniciativa convierte a Octopus en la primera comercializadora en lanzar su propia gama de baterías, como ya lo ha hecho con sus propias bombas de calor y sus puntos de recarga para coches eléctricos.

Por último, la empresa de certificación Mercury Trust Mark ha otorgado a Zaptec, Easee y Octopus Charge la nueva certificación de cargadores aptos para la red eléctrica. Esta certificación demuestra que los dispositivos de energía doméstica pueden conectarse de forma fiable a la red eléctrica. **La integración de los sistemas de recarga de las tres compañías permite avanzar hacia una gestión más eficiente de la demanda eléctrica**, al mejorar los estándares de comunicación y coordinación entre las distintas infraestructuras.

La tecnología no es suficiente: el factor humano

Mientras buena parte del sector centra su discurso en la recopilación de datos, la elaboración de perfiles de consumo y el desarrollo de herramientas de inteligencia artificial para asesorar a los usuarios, **Octopus Energy optó hace años por una estrategia más directa: escuchar a sus usuarios**. La compañía apostó por el contacto personal y la resolución práctica de problemas, situando la atención a los consumidores en el centro de su modelo de negocio. Los datos son importantes, pero "más importante son las relaciones personales que desarrollan nuestra fuerza de ventas con cada uno de los clientes", comentaba a este diario **Philip Steele**, "evangelista" de tecnologías del futuro en Octopus.

Entre sus iniciativas más destacadas figura el desarrollo de tarifas específicas para el parque de vivienda social, incluidas aquellas familias afectadas por la pobreza energética. La propuesta combina **tarifas limitadas a los costes fijos del sistema con inversiones en energía solar por parte de los propietarios de los inmuebles**. El resultado es una reducción de hasta el 40% en la factura de los hogares beneficiarios, a la vez que se garantiza una rentabilidad estable para los propietarios. Un modelo que busca combatir la vulnerabilidad energética mediante mecanismos de mercado y sin necesidad de apoyo económico por parte de las administraciones públicas.

Octopus tampoco tiene problemas en relativizar el papel de la inteligencia artificial (IA). "Usamos la IA para los pequeños problemas que puedan tener nuestros clientes", comentó Philip Steele, "los grandes problemas los solucionan nuestro personal directamente".

La generación eléctrica es clave para su modelo de negocio

Octopus gestiona una cartera de 5,7 gigavatios en 22 países diferentes . Durante años se ha especulado sobre la posibilidad de que sacar a Bolsa alguna de sus filiales para financiar el crecimiento. "Descartamos esta opción, porque tenemos suficiente financiación", comentó a este diario el consejero delegado.

En estos momentos **su filial Octopus Energy Generation gestiona 8.500 millones de dólares en activos** y ha absorbido capital de importantes inversores institucionales, como fondos de pensiones y fondos universitarios, para financiar y construir proyectos eólicos, solares y de almacenamiento de baterías a gran escala. También ha conseguido inversiones directas en proyectos de los principales fondos de crecimiento sostenible, como, por ejemplo, Generation Investment Management, empresa cofundada por el ex vicepresidente de los EE.UU. Al Gore.

Pero además Octopus pone al alcance de sus clientes oportunidades de inversión en generación renovable. A través de plataformas como Octopus Energy Collective, particulares pueden invertir en acciones o bonos en proyectos concretos, bajo la supervisión de la autoridad financiera británica. **"Lo hemos hecho en el Reino Unido y nos gustaría intentarlo en otros países"** , comentó a este diario Zoisa North-Bond, consejera delegada de Octopus Energy Generation.