

## LOS PREMIADOS

PREMIO AL CRECIMIENTO EXPONENCIAL EN DISTRIBUCIÓN DE GAS NATURAL

# MET ENERGÍA, UNA PROGRESIÓN IMPARABLE SIN DEJAR A NADIE ATRÁS

La compañía se encuentra ya entre los 10 grandes operadores de gas natural de España

I. B.

**E**l sector energético ha sido clave en estos once meses de pandemia y lo será también en la recuperación. En el suministro de gas, energía y petróleo, MET GROUP, con sede en Suiza, se ha convertido en un actor protagonista en Europa. MET Energía España comenzó su andadura en agosto de 2016 como una nueva comercializadora de gas natural que proponía una experiencia adaptada a las necesidades individuales de sus clientes, haciéndoles sentirse escuchados en un mercado tan tradicional y hermético como el del gas en nuestro país. Hoy en día, MET Energía España es un referente en su sector, un sólido proveedor entre sus clientes y un proyecto prometedor para sus empleados.

Sus soluciones son integrales. «Adaptamos nuestras fórmulas de precio a cualquier índice que nuestros clientes necesiten. Además, nos encargamos de aquellas tareas que los usuarios tengan que realizar por las demandas de la regulación en España descargándoles de tareas burocráticas», explica su consejero delegado, Carlos Losada. «Analizamos los consumos y les informamos de la logística óptima que a nuestro juicio pueden contratar y nos encargamos de hacerlo en el caso en el que el cliente nos lo pida. Está en nuestro ADN conseguir que se alegren de tenernos como proveedor. Para ello, nuestra actitud ante cualquier demanda es constructiva, incluso cuando está en contra de contratos firmados, buscando siempre soluciones», añade.

Esta actitud se traduce en rentabilidad para sus clientes. «Cuan-

Carlos Losada,  
consejero  
delegado de MET  
Energía España,  
recoge el premio



## LA CLAVE

## Nuevos proyectos al servicio de los clientes

Los servicios con miles de clientes deben estar adaptados a sus necesidades y soportados por sistemas adecuados. Por ello, MET Energía España ha incrementado el alcance de su ERP, del CRM. Ha implementado nuevos sistemas de cobros, de facturación, de seguimiento de atención al cliente, de gestión remota de balance, etc. Además, han dotado a la empresa de sistemas que permiten trabajar al 100% de la plantilla desde casa. En cuanto a nuevos proyectos, la compañía galardonada con el Premio al Crecimiento Exponencial en Distribución de Gas Natural quiere fortalecer la presencia en el segmento residencial, aumentando su cuota de mercado. Para ello, lanzarán un proyecto innovador de solución online, con nuevos servicios y una interacción intuitiva con sus abonados. También entrarán en el mercado de la electricidad, para ofrecer soluciones energéticas más completas.

do el consumidor percibe que esto es real, la relación se fortalece y los vínculos se hacen mucho más duraderos», subraya Losada.

## Facilidades de pago

La pandemia ha supuesto un escollo para prácticamente todas las actividades. Con el parón de las industrias no esenciales, el consumo en España bajó un 21% en abril y junio, y un 8% entre julio y diciembre. Los barcos con gas natural que tenían comprados para clientes no se pudieron entregar en España, por lo que tuvieron que venderlos en el mercado internacional con rentabilidades negativas medias de siete millones de euros por barco. Sin embargo, esto no repercutió en los abonados. Muchos negocios tuvieron que parar y muchos no pudieron hacer frente a sus pagos. «Por ello, ayudamos a nuestros clientes con planes de pagos a medida, acuerdos extraordinarios para permitir pagar con retraso y seguir disponiendo de gas natural», cuenta Carlos Losada.

La reactivación completa de la economía está llegando poco a

poco. Esto implicará un aumento del consumo de energía y el sector tiene que estar preparado. «El sector energético estará ahí, aportando la energía que la sociedad demande, en todas sus formas, y acompañando el crecimiento a la velocidad y con la flexibilidad que el país necesite», defiende el consejero delegado de MET Energía España. La historia de esta compañía está plagada de esfuerzo, trabajo duro, compromiso con la excelencia y vocación de servicio al cliente. Todo esto les ha permitido crecer desde el primer día y la pandemia no les frenará en su propósito.

En el año 2017, tan solo un trimestre después su creación, la compañía consiguió firmar contratos por valor de 70 millones de euros colocándose entre las 15 primeras comercializadoras de gas natural en España. En 2018, alcanzó una facturación de 203 millones de euros y escaló al top 10 de grandes operadores. «En 2019, facturamos 320 millones y en este 2021 esperamos doblar el número de clientes y volver a crecer», subraya Losada.