

"Hemos ayudado ya a más de 70.000 usuarios a ahorrar en sus facturas de la luz"

Rafael Loza CEO de quecomparo.es

Quecomparo.es es una iniciativa de Grupo Tasfor pensada para acompañar al cliente en la selección de sus proveedores de energía, telefonía y alarmas. Para conocerlo mejor, hablamos con su CEO, Rafael Loza.



¿Cuáles fueron los orígenes de Quecomparo.es?

Fue el resultado de mi experiencia previa en el sector del marketing, unida a una necesidad personal como usuario. En un momento dado intenté encontrar una mejor tarifa eléctrica para mi casa y me di cuenta de lo difícil que resultaba para un consumidor entender cómo funcionan las facturas, las tarifas y los precios, y elegir una opción adecuada entre tantas alternativas confusas. Detecté una necesidad muy clara en el mercado y creamos el servicio que a mí me habría encantado encontrar como consumidor.

Quécomparo.es es un comparador de tarifas de luz, gas, telefonía y alarmas. ¿Cuál es el servicio que más demandan sus clientes?

La energía, sin duda. El 70% de nuestros clientes buscan ahorrar en su factura de luz y gas, ya que es el suministro más importante de una vivienda, el que más ha subido en los últimos años y

Quecomparo.es defiende un modelo basado en la transparencia, el ahorro real y una relación a largo plazo con los usuarios.

el que mayor confusión genera. Para el público general es muy difícil interpretar una factura, valorar qué tipo de tarifa le conviene más o comparar entre la multitud de proveedores que existen en el mercado.

¿Cómo definiría la filosofía que ha guiado el crecimiento de Quecomparo.es?

Empezamos en 2020 con un equipo de ocho personas, recursos muy limitados y poca experiencia en el sector. Hoy somos casi cien personas, contamos con tecnologías y procesos avanzados y hemos acumulado una amplia experiencia, pero desde el primer día nos hemos guiado por la misma filosofía: ofrecer un servicio honesto y transparente, anteponiendo siempre el interés del cliente.

Somos independientes: no nos debemos a ninguna compañía, ni a inversores ni a entidades financieras. Nuestro único compromiso es con nuestros usuarios, y esa es nuestra filosofía.

¿Qué aporta Quecomparo.es a los consumidores?

En primer lugar, les ayudamos a entender su factura. La mayoría no sabe exactamente cómo funciona, por lo que realizamos una labor educativa gracias a que nuestros asesores son auténticos expertos y explican de forma sencilla y comprensible cada concepto. Tras analizar la factura, ofrecemos un asesoramiento imparcial y localizamos la tarifa que mejor se adapta a cada caso entre todas las opciones del mercado. En España existen más de 300 compañías eléctricas, por lo que consultar una a una supondría muchas horas de trabajo. Nosotros ahorramos ese tiempo y ofrecemos un resultado objetivo en cinco minutos.

Una vez elegida la mejor opción, calculamos el ahorro que podría conseguirse y, si el cliente está de acuerdo, tramitamos el cambio de compañía. No solo ahorramos dinero, también tiempo y muchos dolores de cabeza. Además, después del cambio seguimos al lado del cliente

Rafael Loza subraya que ahorrar en la factura de la luz es lo que más demandan sus usuarios, por la confusión que impera en el sector.

mediante un gestor personal de atención al cliente, al que puede recurrir siempre que lo necesite por teléfono directo, correo electrónico o WhatsApp. Por último, monitorizamos de forma continua su tarifa para que, si en el futuro aparece una opción mejor, le avisemos y pueda volver a cambiar.

¿Qué necesidad detectaron en el mercado para lanzar Quecomparo.es y cómo encaja en la estrategia del grupo?

La principal necesidad que detectamos fue la de aportar confianza y credibilidad. En un sector en el que, por desgracia, abundan las malas prácticas comerciales y la falta de transparencia, el público general tiene una mala percepción y desconfía, con razón. Ahí vimos la oportunidad de hacer justo lo contrario: ofrecer un servicio transparente, honesto y de calidad. Teníamos claro que, a medida que fuéramos ganándonos la confianza de los clientes, estos se quedarían con nosotros y atraerían a más personas. Es un camino más lento, pero mucho más sólido y gratificante. Jugamos a largo plazo.

¿Qué les distingue de otros comparadores?

No nos gusta compararnos, y nunca mejor dicho, con otros comparadores, porque en realidad somos mucho más que un simple comparador que se limita a mostrar ofertas de energía y vender tarifas. Nos acabamos convirtiendo en una especie de asesor personal de nuestros clientes, que delegan en nosotros la gestión de sus servicios porque confían en nuestra labor. Les acompañamos durante años;

muchos llevan con nosotros desde que empezamos. Nuestra misión es que nuestros clientes siempre tengan el mejor proveedor y ayudarles en todo lo que necesiten respecto a estos servicios, no solo en la contratación. Peleamos por ellos, velamos por sus derechos, solucionamos incidencias y buscamos ofertas mejores. En ese sentido, creo que no tenemos muchos competidores.

¿Qué nivel de ahorro medio logran los usuarios de Quecomparo.es?

Cuando un cliente nos envía una factura de luz o gas, calculamos cuál habría sido el importe de ese mismo consumo con la tarifa que le proponemos. Así podemos estimar de manera objetiva el ahorro potencial. De media, nuestros usuarios consiguen un ahorro aproximado de 25 euros al mes, lo que supone alrededor de 300 euros al año. Evidentemente, hay casos en los que se ahorra más y otros menos, en función del consumo y de la tarifa previa, pero el ahorro medio se sitúa en torno a esa cifra.

¿Cómo garantizan su independencia al trabajar con diferentes compañías del sector?

Trabajamos con una gran parte de las comercializadoras del mercado: todas las grandes compañías y muchas de tamaño mediano y pequeño. En cada momento ofrecemos aquellas que presentan los mejores precios y condiciones en cada tipo de tarifa, sin compromisos ni preferencias. Si el cliente no ahorra, no vuelve con nosotros, y eso es justo lo contrario de lo que buscamos. Esa alineación de intereses es la que garantiza nuestra independencia.

¿A cuántos usuarios han ayudado a reducir sus facturas o contratar una tarifa mejor?

A día de hoy hemos ayudado a más de 70.000 usuarios a mejorar sus servicios. Estimamos cerrar 2026 con más de 150.000 usuarios activos, debido al fuerte ritmo de crecimiento que estamos experimentando. Cada año crecemos con más fuerza que el anterior.

De cara al futuro, aspiramos a convertirnos en uno de los tres principales intermediarios de servicios para el hogar en España. Nos queda mucho camino por recorrer, pero creemos firmemente en lo que hacemos y en el valor que aportamos a los consumidores. Estoy seguro de que lo conseguiremos. A partir de ahí, no descartamos expandirnos a otros países e internacionalizar la marca. Esto no ha hecho más que empezar.

