



La comercializadora de luz Podo aterriza en el mercado para revolucionar el sector de las eléctricas

- La compañía llega al mercado de la mano de los empresarios Eugenio Galdón, Joaquín Coronado y Juan Béjar
- Podo busca agitar el sector eléctrico devolviendo al cliente el control de la electricidad a través de una oferta personalizada en tiempo real a través de su web.

Madrid, 5 Julio de 2016. Hoy empieza a ofrecer sus servicios [Podo \(www.mipodo.com\)](http://www.mipodo.com), una nueva compañía comercializadora de electricidad renovable puesta en marcha por los empresarios Eugenio Galdón, Joaquín Coronado y Juan Béjar.

[Podo](#) nace con el objetivo de revolucionar el sector eléctrico en el que, tras 12 años de liberalización, las eléctricas de toda la vida siguen manteniendo más de un 95% de cuota, a pesar de que los análisis de mercado indican que sólo un 15% de sus clientes están lo suficientemente satisfechos como para declararse fieles a su compañía eléctrica. Podo busca dar respuesta a esta anómala situación del mercado eléctrico posibilitando el cambio de proveedor de electricidad de forma sencilla y ágil y que miles de clientes puedan beneficiarse de productos simples, un servicio de calidad y un ahorro en su factura.

Para ello, Podo busca devolver a los clientes el control de la electricidad que consumen a través de una oferta personalizada en tiempo real y que puede gestionar 100% online. Cambiar a Podo es más fácil que cambiar de operador móvil, se consigue en menos de tres minutos proporcionando unos datos básicos. La compañía calcula la mejor tarifa para cada cliente, y les da una oferta en la que informa de cuánto va a pagar al mes y cuál es el ahorro que se puede alcanzar.

Podo ofrece dos productos de electricidad muy simples: el producto *Fijo* para los que quieren pagar lo mismo cada mes, y el producto *Flexi* para los que prefieren pagar en función de lo que consumen. Además, a quienes escogen Fijo y acaban gastando menos, Podo les devuelve la diferencia con un 3% de interés anual, más que lo que se obtiene en el banco. “Podo es la primera compañía que te paga por ahorrar electricidad”, indicó Joaquín Coronado que, además de co-fundador, es consejero delegado de la compañía.

Podo asienta su modelo de negocio en una operativa totalmente tecnológica basada en la nube y el big data, que le permitirá ir desarrollando todo un abanico de servicios de valor para el cliente. Así, les informa de su consumo de forma transparente y no sólo del pasado, sino también del estimado a futuro, y les permite fijar alarmas para no llevarse sorpresas con la factura. Las facturas de Podo se entienden a la primera, porque están pensadas para que los miles de personas que consumen electricidad sepan cuánto consumen y cuánto pagan.

“A esta situación contribuye que la electricidad es un producto artificialmente complicado, que la mayor parte de los clientes no saben cuántos kilovatios-hora consumen y que la mayoría es incapaz de entender su factura, por lo que tal como la reciben la envían a la papelera. Un cliente desinformado y una oferta de productos muy compleja es la combinación perfecta para que nadie se cambie de eléctrica”, explicó Coronado.

Por su parte, el propio Eugenio Galdón, que fue fundador y expresidente de ONO, sintetizó en la siguiente frase el objetivo que persiguen con Podo: “ya conseguimos cambiar con ONO el sector de las telecomunicaciones. Ahora hemos creado Podo para hacerlo en la electricidad”. Joaquín Coronado es exdirector general de Ono y cuenta con una larga trayectoria en el sector eléctrico, donde ha sido consejero delegado de Hidrocantábrico, vicepresidente de Naturgas y director general de la portuguesa EDP. Juan Béjar fue vicepresidente y consejero delegado de FCC.

Podo irá completando su oferta con gas, con servicios de autoconsumo y con servicios de valor añadido para ayudar a los clientes a ahorrar, ya que la experiencia indica que un cliente bien informado puede bajar hasta un 12% su consumo de electricidad.

“Nuestro primer paso es comercializar electricidad, sin embargo, hemos creado Podo para convertirla en una marca centrada en el hogar y los pequeños y medianos negocios, con el fin de proporcionarles una solución completa a sus necesidades energéticas” indicó Eugenio Galdón. “Creemos que la transición energética, de la que tanto se habla, debe estar basada en los clientes, en darles un buen servicio al mejor precio y en permitirles generar la electricidad que consumen”, apuntó Joaquín Coronado.

Sobre Podo

Podo (www.mipodo.com) es una comercializadora de luz y gas de última generación fundada por Eugenio Galdón y Joaquín Coronado que persigue devolver el control del gasto energético a los clientes españoles. Siguiendo el éxito que lograron con ONO, la propuesta de valor de Podo se fundamenta en el ahorro, la sencillez de sus productos, un servicio de calidad y gestión 100% online, que los clientes puntúan en 4,4 sobre 5. En gran medida, el éxito del modelo de negocio de Podo radica en el uso intensivo del *big data* y la inteligencia artificial, tecnologías con las que consigue transformar servicios innecesariamente complejos como son la luz y el gas, en productos sencillos con facturas transparentes y sin imprevistos, que todos sus clientes entienden a la primera.

Contacto prensa

Grupo Albión

+91 531 23 88

José García – jgarcia@grupoalbion.net

Sofía García – sgarcia@grupoalbion.net

María Maldonado – mmaldonado@grupoalbion.net