



## FICHA DESCRIPTIVA PARA PRENSA

### Comercializadora de electricidad y gas de nueva generación

PODO ([www.mipodo.com](http://www.mipodo.com)) es una comercializadora de electricidad 100% renovable y gas para hogares y pequeños y medianos negocios del mercado español (territorio peninsular). Pionera en su sector en uso de la inteligencia artificial y la nube, Podo ofrece tarifas adaptadas al consumo de cada cliente para que siempre pague lo mínimo por su energía. Facilita una factura entendible y funcionalidades para que los clientes gestionen y controlen todo vía online.

### Modelo de negocio

La compañía nació en noviembre 2016 con una firme vocación de crecimiento y una decidida apuesta por dinamizar el sector de la energía con el convencimiento de que la verdadera «transición energética» ha de estar basada en el consumidor y en ampliar las opciones que tiene para gestionar sus necesidades energéticas de forma eficaz, confiable y transparente. Según los datos de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC), los consumidores españoles valoran el servicio eléctrico como el peor dentro de los servicios básicos. Podo persigue dar respuesta a este descontento de los usuarios con las grandes empresas energéticas, que aún copan el 85% del mercado pese a la liberalización, haciendo de la contratación y del consumo de energía algo fácil y accesible a todos.

Para esto, la compañía ofrece una relación competitiva de tarifas de luz y gas (individual de luz o en paquete dual), pensada para procurar ahorros que pueden alcanzar hasta 200 Euros al año, con un modelo de factura legible y transparente. El cambio a Podo se puede tramitar por teléfono o a través de su web en menos de dos minutos y el cliente dispone de un conjunto de servicios asociados para controlar su



consumo y gasto en cualquier momento. Antes de contratarlo, el cliente sabe cuánto va a pagar al mes y cuál es el ahorro anual que puede conseguir.



Actualmente, las tarifas de Podo ocupan los primeros puestos en los principales comparadores de precios de luz y gas. La compañía registra un ritmo medio de crecimiento del 30% —suma hasta 3.000 clientes por mes— y en 2017, fue la segunda comercializadora con mayor crecimiento tras cerrar el periodo con 15.000 clientes.

## **Sustentado en la Inteligencia Artificial y la nube**

La tecnología es la baza de Podo para cumplir con su máxima de mejorar la satisfacción del consumidor y que «no se lleve sorpresas».

La compañía es la primera de su segmento que opera y se gestiona íntegramente en la nube. Google y Cloudera la han distinguido como caso de éxito por su innovadora infraestructura y por el uso que hace del «dato» y la inteligencia artificial. Con esta



tecnología y un algoritmo de desarrollo propio, Podo es la única comercializadora que calcula cuál será el consumo de luz de un hogar durante todo un año —lo hace con una precisión superior al 99,5%— y cuál será el ahorro en su factura respecto a su proveedor actual. También aplica diariamente la inteligencia artificial en la atención al cliente, la medición de patrones de consumo y la medición de precios en el mercado. El Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI) ha reconocido igualmente el carácter innovador de Podo concediéndole un crédito a largo plazo para financiar su inversión en desarrollo tecnológico.



## Origen y co-fundadores

El modelo de negocio y la visión transformadora de Podo guardan mucha relación con quiénes son sus fundadores e inversores: Eugenio Galdón y Joaquín Coronado, que sacudieron el sector de las telecomunicaciones creando el operador ONO que introdujo por primera vez en nuestro país una nueva forma de consumo: los servicios integrados de TV, internet y telefonía sobre fibra óptica.

En 2016, su inquietud por hacer más ágil y competitivo el mercado eléctrico les llevó a lanzar Podo, con el objeto de impulsar una nueva forma de contratar y consumir energía a precios justos. No en vano, Joaquín Coronado cuenta con una dilatada trayectoria en el sector eléctrico, donde ha sido consejero delegado de Hidrocantábrico, vicepresidente de Naturgas y director general de la portuguesa EDP.

## Productos y servicios

Electricidad



Podo tiene tres productos muy simples, que ofrece de manera personalizada según el consumo:

- 'Fijo', para los que quieren pagar lo mismo cada mes. Si consiguen consumir menos mes a mes, Podo devuelve la diferencia con un 3% de interés anual, un hecho que ha convertido a la compañía en la primera que recompensa económicamente al cliente por ahorrar electricidad.
- 'Flexi', para los que prefieren pagar en función de lo que consumen.
- 'Flexi tres', orientada a pymes, para que tengan siempre una potencia optimizada y flexibilidad para agrupar o desglosar facturas y otras necesidades.

Combinado luz y gas

Podo ofrece dos productos:

- 'FLEXI Gas 3.1', orientada a consumos anuales inferiores a 5.000 kWh como, por ejemplo, viviendas o segundas residencias que no usan calefacción de gas.
- 'FLEXI Gas 3.2', orientada a consumos anuales entre 5.000 kWh y 50.000 kWh, recomendada especialmente a hogares que tienen calefacción de caldera a gas.

Servicios vinculados

Además de gestión 100% y asistencia telefónica para control permanente de su consumo y facturas, el cliente tiene la posibilidad de dividir su factura, por ejemplo, para el caso de varios compañeros de piso en la misma vivienda o autónomos que trabajen desde casa.

Podo también ofrece descuentos ilimitados de 30 euros por cada amigo o segunda vivienda que trasladen a la comercializadora.

## Equipo directivo



*Joaquín Coronado, consejero delegado y co-fundador de Podo*

Más de 25 años en puestos directivos en las industrias de la energía, las telecomunicaciones y la consultoría. Compagina su papel en Podo con, entre otros, el de consejero ejecutivo de Altan Redes, al que llevó a ganar la licitación del proyecto de Red Compartida del gobierno mexicano en 2016 —se trata de una red mayorista 4G LTE que explota la banda de 700 MHz, el mayor proyecto de telecomunicaciones de la historia de México—. Coronado es socio de Multitel (partner estratégico de Altán Redes) y miembro del Consejo Asesor de Morgan Stanley Infrastructure. Entre 2008 y 2015 trabajó en PwC como socio, miembro del consejo de la firma y responsable del negocio de Advisory en España (consultoría y transacciones), dedicándose a asesorar a clientes en el sector de la energía y del private equity. Previamente, durante tres años fue director general de ONO, donde lideró el proceso de transformación y la integración de Auna. Con anterioridad, fue desde 2002 consejero delegado de HC Energía (la antigua Hidrocarburo) hasta que en 2004 se integró con EDP y pasó a ocupar el puesto de director general de EDP en Lisboa hasta el verano de 2005.

Antes ocupó puestos de alta dirección en otras empresas del sector energético, como Naturgas, donde fue vicepresidente; Neo Energía (hoy la matriz de EDP Renovables), donde fue presidente; y Abengoa, donde fue consejero delegado de Telvent y de Abengoa Bioenergía. También ha sido miembro del Consejo de Administración de REE y OMEL. Es Ingeniero Industrial por la Escuela Superior de Ingenieros de Sevilla, y MBA por el Instituto Internacional San Telmo de esa misma ciudad.





*Jorge Capilla, director general*

Muy ligado a la alta tecnología y las telecomunicaciones desde grandes firmas de consultoría, se incorpora a Podo en la fecha de su creación, noviembre de 2015, para liderar la puesta en marcha de la tecnología y operaciones de la compañía y, posteriormente, la dirección general del negocio. Con anterioridad a Podo, trabajó durante 15 años en consultoría, siendo el Socio responsable de la práctica de Digital en PwC España, Socio Asociado de McKinsey & Company y Socio de Accenture. Es Licenciado en Economía y Licenciado en Derecho y MBA por el Instituto de Empresa.

