



Podo lanza “PLANA SOLAR”, la tarifa plana de electricidad personalizada, y asume el compromiso de desarrollar plantas fotovoltaicas

- **PLANA SOLAR es una tarifa plana altamente competitiva en precio, garantiza una cuota fija al mes ilimitada y une al cliente con un proyecto 100% renovable: Podo comprará la producción de una planta fotovoltaica de 10 megavatios de nueva construcción por cada 5.000 clientes que contraten esta tarifa**
- **Este lanzamiento busca ser un nuevo revulsivo para la estrategia de crecimiento de Podo, que en 2018 duplicó su volumen de clientes hasta superar los 30.000, en un momento en el que el mercado de la comercialización en España vive un dinamismo histórico**
- **En 2018, las comercializadoras independientes de electricidad alcanzaron los 2 millones de clientes, un 57% más que hace dos años, y superaron el 11% de cuota de mercado**

Madrid, 22 de marzo de 2019. La compañía independiente de electricidad Podo, una de las de mayor crecimiento en el mercado, anuncia el lanzamiento de “PLANA SOLAR”, una competitiva tarifa plana mensual de luz para hogares que lleva asociado el compromiso por parte de la compañía de fomentar la construcción de nuevas plantas solares: por cada 5.000 clientes que contraten la tarifa, Podo comprará la producción una planta fotovoltaica de 10 megavatios de nueva construcción. PLANA SOLAR nace como el producto de electricidad más ajustado en precios, por el que el cliente paga un fijo al mes independiente de su consumo, no tiene regularización anual, y que hace partícipe al cliente de un proyecto renovable y circular, pues las plantas solares que Podo contratará producirán la energía que él mismo va a consumir en su casa.

Con PLANA SOLAR, Podo quiere impulsar su ritmo de crecimiento entrando en un segmento de producto —la tarifa plana— apenas explorado hasta ahora en el sector eléctrico. La tarifa plana de Podo es individual para cada cliente y se determina en función de su histórico y estimaciones de consumo mediante su algoritmo de inteligencia artificial. No en vano, la compañía ha sido reconocida por el uso que hace de esta tecnología por compañías como Google.

La iniciativa supone atender dos demandas de los clientes: de un lado, no tener limitaciones en su consumo de electricidad, que es un factor de bienestar esencial y, de otro, que dicho consumo no tenga impacto en el medio ambiente ya que procede de la producción de plantas solares fotovoltaicas de nueva construcción que, al tener su venta asegurada, sustituyen a la generación de las centrales térmicas. Podo apuesta por la fotovoltaica por ser una de las fuentes de generación de energía eléctrica esenciales para cumplir los objetivos de cambio climático y que tiene una gran proyección de crecimiento en España.

Sujeto a la evolución de la demanda, Podo estima que las primeras plantas fruto de sus acuerdos de compra de energía entrarán en funcionamiento en 2020. *“Con la compra a largo plazo de la producción de plantas fotovoltaicas de nueva construcción, además de conseguir un coste competitivo, rubricamos el carácter sostenible del producto PLANA SOLAR de cara al cliente. No se trata de repartir los certificados de origen renovable que ya existen, sino de construir nuevas plantas que sustituyan a las existentes y mejorar las emisiones de todo el sistema eléctrico”*, explica Joaquín Coronado, fundador y consejero delegado de Podo.

Crecimiento de las comercializadoras independientes

Este lanzamiento busca ser un nuevo revulsivo para la estrategia de crecimiento de Podo, que en 2018 duplicó su volumen de clientes hasta superar los 30.000, y su vocación por renovar el «suministro básico de luz» adaptándolo a las tendencias emergentes. El lanzamiento de PLANA SOLAR se produce en un momento en el que el mercado de la comercialización en España vive un dinamismo histórico, donde, en particular, las comercializadoras independientes encadenan 21 trimestres consecutivos de crecimiento.

Los últimos datos¹ sectoriales, facilitados hoy por Podo, señalan que en 2018 las comercializadoras independientes en España superaron la cifra de 2 millones de clientes, esto es, un incremento del 57% con respecto a 2016. Asimismo, a cierre de 2018, la cuota de mercado de las independientes se sitúa en un 11,2%, lo que representa un

¹ Cifras procesadas y facilitadas por Podo partiendo de los datos brutos de la CNMC para el cierre de 2018.



crecimiento de 3,5 puntos porcentuales con respecto a la de 2016 (un 7,7%); algo muy elocuente teniendo en cuenta que el efecto de la liberalización empezó a despertar en 2009.

La tendencia a ganar cuota se mantiene al alza año a año: solo en 2018, más de 746.000 puntos de suministro se pasaron a las comercializadoras independientes, lo que supone que 1 de cada 4 clientes que cambian lo hacen a estos actores (en 2017 era 1 de cada 5 y en 2016, no se alcanzaba este ratio). *“Este salto no es algo marginal e indica que este mercado en España empieza a parecerse al de otros europeos donde las comercializadoras independientes se han desarrollado de forma más intensa, como en Reino Unido, donde 1 de cada 3 clientes que cambia lo hace a una compañía de este segmento”*, explica Coronado.

Principales características de PLANA SOLAR

- Puede ser contratada por cualquier usuario que actualmente tenga contrato con otra comercializadora y quiera cambiar de compañía.
- Se contrata exclusivamente a través de la web de Podo, sin papeleos y con sencillez.
- Une al cliente con un proyecto sostenible tangible, cero emisiones (el desarrollo de las plantas fotovoltaicas que Podo va a fomentar gracias a PLANA SOLAR van a suministrar la energía que el propio cliente consumirá en su casa)
- El cliente abona una cantidad fija al mes y se olvida de la tradicional regularización anual de la luz que tantos desconciertos conlleva. Es ilimitada. Podo garantiza la cuota fija mensual durante doce meses, con el plus de tranquilidad que le otorga al cliente, que puede despreocuparse de los incrementos de consumo por olas de frío o calor o de las subidas del precio de la luz.
- No tiene compromiso de permanencia.
- PLANA SOLAR nace como la opción más ajustada del sector porque, además de adaptarse al hábito de consumo de cada punto de suministro, Podo le pasa por defecto a la modalidad de discriminación horaria y le optimiza la potencia en el momento de la contratación.
- Cada cliente tiene su propia tarifa plana, que se calcula teniendo en cuenta el consumo histórico de la vivienda y el consumo anual previsto. En este cálculo interviene el sistema de inteligencia artificial registrado por Podo, capaz de micro-personalizar la oferta hasta niveles nunca vistos gracias al procesamiento de datos.
- La factura se simplifica al extremo: simplemente se indica el importe de la cuota con impuestos y sin impuestos.

“PLANA SOLAR es un producto simple y sencillo, pero que no puede ofrecerse sin un músculo tecnológico y financiero que lo garantice. Ser nativos digitales y pioneros en uso de la IA en el sector nos da esta capacidad de micro-personalizar y de hacer las cosas de forma diferente, para que nadie pague por lo que no consume”, matiza el consejero delegado.

En pocos años, la forma de consumir energía de los hogares será muy diferente a lo que conocemos hoy. En el sector eléctrico está pasando lo que hace quince años empezó a suceder en las telecomunicaciones: más opciones en precios y servicios, con el añadido ahora del componente ético o de sostenibilidad. No en vano, estudios recientes de la OCU señalan que tres de cada cuatro consumidores tiene en cuenta estos aspectos en sus decisiones de compra. *“Desde Podo estamos poniendo toda la carne en el asador para impulsar este cambio y PLANA SOLAR es un producto que puede dinamizar de forma significativa esta tendencia, arrojar más confianza al consumidor y consolidar nuestro crecimiento como empresa”*, concluye 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 el operador de teleco ONO, la propuesta de valor de Podo se fundamenta en la confianza, el ahorro, el respeto medioambiental (solo da energía renovable) y un servicio de calidad y 100% digital, 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, individualizados, con facturas transparentes y sin imprevistos, que todos sus clientes entienden a la primera. La compañía está participada en un 75% por sus fundadores y en un 25% por la petrolera Galp, que entró como accionista en marzo de 2018.

Contacto prensa

Grupo Albiión, Téf. 91 531 23 88
Sofía García – sgarcia@grupoalbion.net
María Maldonado – mmaldonado@grupoalbion.net

podo