

# SERGIO PALMERO

Gerente de  
ODF Energía

CONCHA RASO

Sergio Palmero comenzó su carrera profesional en la empresa de tecnología DINSA en la que trabajó durante dieciocho años en distintos puestos de responsabilidad. En los 10 últimos fue el responsable de Infraestructuras y, posteriormente, director de Desarrollo de Negocio. En 2004 dejó la compañía para fundar ODF Energía. Recientemente, su empresa ha sido una de las seleccionadas para acceder a los más de 300 contratos para el suministro de electricidad a la Administración General del Estado.

## ¿Cuándo nace la empresa y cómo fueron los inicios?

ODF Energía nace en 2004 con el objetivo de gestionar todos los componentes que tienen que ver con el coste energético para grandes corporaciones con un alto componente retail, aprovechándonos de los conocimientos que teníamos de tecnologías de control de ahorro y eficiencia. Empezamos a trabajar como una ingeniería de proyectos de eficiencia y fuimos muy activos en el diseño y despliegue de sistemas de teledividida y control, porque identificamos que la información generada por estos sistemas era muy interesante para abordar la compra mayorista en el mercado. Entre 2008 y 2010 hicimos varios proyectos importantes y, de uno de ellos, surge la participación de la Corporación Caja Navarra en la compañía como



F. VILLAR

“Comenzamos a operar como comercializadores en 2011”

“Nuestro objetivo es facturar 300 millones de euros en 2018”

financiador de nuestras operaciones, tanto de nuestros proyectos de eficiencia energética y ahorro, como de las operaciones en el mercado. En 2010 comienza la crisis financiera y todo cambia, así que decidimos recomprar la participación y volver a ser dueños de nuestro destino. En ese mismo año adquirimos la condición de agente del mercado y comercializador de energía y empezamos a funcionar en febrero de 2011 como tal.

## ¿A qué tipo de clientes se dirigen?

Asociamos nuestra actividad a un concepto de gestión alrededor del coste total de propiedad (TCO) de los activos demandadores de energía para grandes organizaciones. Nos centramos básicamente en el sector financiero,

**“En este negocio la barrera de entrada no es comercial, es puramente financiera”**

pero con la crisis la mayor parte de estos clientes pararon sus inversiones y, casi por accidente, empezó a tener más importancia para nosotros la operación de mercados y la comercialización de energía, aunque no abandonamos nuestra apuesta por la innovación y los proyectos de infraestructura eficiente. Tenemos clientes de todo tipo, excepto domésticos, para los que preparamos otra iniciativa que verá la luz después del verano. Sobre todo, nos dirigimos a clientes cuyo coste de la energía tenga un impacto importante en sus costes de explotación. También nos enfocamos en los que entienden que en la eficiencia energética y en la gestión del TCO de los activos hay un valor. Tenemos cerca de 1.000 clientes. Un porcentaje muy importante son clientes de energía, pertenecientes a todo tipo de sectores.

#### ¿Cuáles han sido los resultados económicos de su empresa desde que comenzaron a operar en el mercado?

A partir de 2011 nuestra cifra de negocios ha crecido de manera sostenida a tasas de más del 50 por ciento anual, de tal manera que hoy el negocio de la comercialización de energía eléctrica y de gas natural es, prácticamente, el 80 por ciento de nuestra facturación. En 2011 facturamos 4 millones y medio de euros, en 2012 llegamos a los 10 millones, en 2013 nuestros resultados fueron de 14 millones y el año pasado facturamos 24 millones de euros.

#### ¿Qué objetivo se plantean en el corto plazo?

Las perspectivas de crecimiento van a depender de nuestra capacidad financiera, pero queremos estar en los 300 millones de euros en el año 2018.

#### ¿Cuál es el ámbito de actuación de la empresa?

Ahora mismo tenemos presencia en toda España -Península, Baleares y Canarias- y estamos haciendo gestiones para estar en Portugal. Contamos con oficinas en Madrid, Sevilla, Barcelona y Pamplona, y no descartamos abrir otra en Portugal cuando el negocio lo requiera. En total, en ODF Energía trabajan 30 personas: 8 dedicados a ingeniería, 15 al área de energía y el resto lo conforman el área comercial y de administración.

#### Su compañía ha sido una de las diez empresas seleccionadas por parte del Ministerio de Hacienda para ofrecer el suministro de electricidad a la Administración del Estado en los próximos dos años.

Efectivamente. Es la primera vez que la Administración General hace algo así, con lo cual estamos a la expectativa. El Ministerio de Hacienda abrió un



F. V.

“El 80% de la facturación procede de **comercializar gas natural y electricidad**”

“Hemos sido una de las seleccionadas para **suministrar electricidad al Estado**”

“Cualquier financiador que quiera apoyarnos **obtendrá una rentabilidad interesante**”

concurso público el pasado 17 de marzo para adjudicar la contratación del suministro de electricidad de toda la Administración, lo que supone tener la posibilidad de acceder a alguno de los 350 contratos que abarcan alrededor de 18.000 puntos de suministro y 1,4 TWh de consumo. Se habilitaron cinco lotes geográficos: Península, Baleares, Canarias, Ceuta y Melilla y nosotros nos presentamos a los tres primeros, donde fuimos preseleccionados. En principio nos han dicho que nos van a convocar a principios de junio a una reunión para explicarnos la dinámica de funcionamiento del contrato marco.

#### ¿Están preparados para afrontar este reto?

Nosotros hemos sido seleccionados por tener capacidad técnica, capacidad operativa, por tener una licencia de comercializador y por haber hecho una propuesta económica viable dentro de los parámetros del acuerdo marco. Todas las compañías tenemos la limitación de las garantías que requiere la operación de mercados. La capacidad de una empresa grande es ilimitada. Tenemos un colchón importante preparado para empezar a trabajar y no esperamos problemas para acompañar necesidades con nueva capacidad. El acuerdo marco ha dictado unos precios en los que cada una de las compañías hemos hecho nuestras propuestas que incluyen cierta rentabilidad. Cualquier financiador que quiera apoyarnos obtendría una rentabilidad interesante y habría eliminado el riesgo cliente.

#### ¿A raíz de haber sido seleccionados se ha puesto en contacto con ustedes algún inversor?

Solo con la preselección, se han puesto en contacto algunos intermediarios financieros fuera del ámbito de la banca. Nuestro balance no es el que tiene una compañía más grande y los bancos se fijan en eso para apoyar a las compañías, lo que limita el crecimiento explosivo como el que ofrece este mercado donde la barrera de entrada es más financiera que comercial u operativa. En este negocio tienes que tener una cobertura financiera adecuada para asumir una demanda o cartera importante, por lo que no descartamos fortalecer nuestro balance con uno o varios socios financieros.

#### ¿Qué puede suponer para su empresa este tipo de contrato?

Nosotros ya tenemos una cartera importante en la Administración, pero estar en el grupo de las grandes operadoras supone que se nos identifique como una empresa capaz. Será una vía de aumentar nuestra cartera en un momento en el que la dinámica que se ha creado en este sector con



F. VILLAR

“Hemos pasado de 45 comercializadora a más de 500 en tres años”

“Tenemos un proyecto con Banesto para sus **2.000 oficinas**”

“Para ser un operador de peso en gas necesitas mucho **volumen**”

pequeñas comercializadoras que tienen poca capacidad, casi nula, está suponiendo mucho ruido. Hemos pasado en 2012 de 46 comercializadoras a más de 500 en 2015. Eso es inviable y supone un problema. Sacar una licencia de comercializador es muy fácil, pero cuando una comercializadora cae, el agujero que deja en el mercado lo tenemos que cubrir entre todas.

#### ¿Cuáles son esos acuerdos que tienen con la administración?

Tenemos contratos con Patrimonio Nacional, bastantes tesorías de la seguridad social y algunas agencias y organismos gubernamentales. La administración pública para nosotros supone un porcentaje importante de nuestra facturación, alrededor del 30%. En 2010 fuimos los adjudicatarios del contrato de servicios energéticos del Ayuntamiento de Pamplona en una UTE con la compañía Eulen que aún mantenemos.

#### Háblenos de algún proyecto reciente en el que se encuentren inmersos.

Actualmente estamos desplegando el sistema de teled medida y control del Banco Popular. Empezamos en 2012 en 100 sucursales y su experiencia fue muy positiva. El proyecto se paralizó con la integración del Banco Pastor, pero la entidad ha decidido renovar todas sus oficinas y, a finales de 2014, hemos hecho el diseño de un novedoso sistema electroinmótico que integra el sistema de teled medida y control con el cuadro eléctrico de baja tensión, que les permitirá tener un control sobre todas las instalaciones de la oficina. En total, 2.000 oficinas a un ritmo de 150-200 oficinas al año. También tenemos muchos proyectos piloto que hemos ido desplegando en cadenas de tiendas, cadenas de restauración, y otros sectores de alto componente retail y que, con la vuelta de la liquidez en los mercados y el impulso inversor, esperamos que den pronto los resultados esperados.

#### Su empresa también comercializa gas natural ¿Qué diferencias piensa que hay entre ambos sectores?

Hay diferencias importantes desde el punto de vista del mercado mayorista. El mercado del gas es más reducido, tiene pocos operadores. Además de la barrera de entrada financiera, tienes otra barrera de entrada que es el volumen. Necesitas mucho volumen para ser un operador de peso. Nosotros tenemos a un comercializador primario que nos provee del gas y nosotros somos un comercializador secundario que aporta cercanía con el cliente y provee servicios de valor añadido. Necesitamos llegar a gestionar una cartera más importante para pensar en operar como comercializador primario.