

# Giner (Octopus): "Nuestro objetivo es doblar el número de clientes acogidos a nuestras tarifas de la luz para 2026"

El sector de la **comercialización eléctrica** es un negocio muy competitivo donde entrar es complicado y **llegar a posicionarse entre los primeros lo es más aún**. Pero no lo parece para la británica **Octopus Energy**, que aterrizó en España hace poco más de tres años.

Según datos de la **CNMC (Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia)**, en el tercer trimestre de 2024 superaba los 205.000 clientes, y la compañía asegura que a día de hoy son ya unos 300.000. **Y su objetivo es multiplicar por dos ese número en tan solo un año.**

"Estamos en ocho países, generamos más de 12.000 empleos y la valoración de la compañía supera los 8.500 millones de euros", señala el **Roberto Giner**, CEO de **Octopus Energy en España**, durante la inauguración de sus oficinas en Madrid.

El modelo de negocio a nivel global se asienta sobre tres patas: **la comercialización de electricidad, la generación -tiene 18 GW en todo el mundo-** y la división de servicios, que incluye la instalación de paneles fotovoltaicos para **autoconsumo**, los **puntos de recarga para vehículo eléctrico**, las **baterías** para uso doméstico o industrial, y las **bombas de calor o aerotermia**.

"¿Por qué somos diferentes y tenemos éxito en este mercado? Porque hemos conseguido una alta valoración de nuestros clientes, y porque explicamos claramente cómo funciona el consumo eléctrico para que sea algo comprensible y eficiente", señala el responsable de la compañía.

## "El mercado libre es peligroso"

"Somos el primer suministrador de electricidad en **Reino Unido** y nacimos a mediados de 2016, es cierto que **no siempre ha sido un crecimiento orgánico, porque adquirimos la comercializadora Bulb en 2022** en el país de origen, pero ese es nuestro objetivo en España", añade.

Como comercializadora independiente, opera en el mercado libre, que en los últimos años ha experimentado una importante evolución por la fuga de clientes desde el regulado o PVPC. De hecho, pasó de representar el 38% a principios de 2019 al 28% actual, según datos públicos de la **CNMC** de los últimos seis años.



Roberto Giner, CEO de Octopus Energy en España Octopus Energy

"En España hemos montado un sistema que dice que estar en el mercado libre es más peligroso, una idea que está cambiando pero que ha hecho que muchos consumidores no busquen mejores tarifas", señala Giner.

Actualmente hay **casi 22 millones de clientes en el mercado libre** y poco más de **8,5 millones en el PVPC**. La fuga de clientes del mercado regulado al mercado libre tuvo su cénit durante los años de la **crisis energética** y la **volatilidad** de los precios horarios.

### **Baterías que vierten a la red**

Por el momento, Octopus obtiene la electricidad en el **mercado mayorista diario** y realiza las operaciones de cobertura en el de futuros, porque no ve interesantes los **PPAs** (*power purchase agreement* o contratos bilaterales de compraventa de energía a largo plazo).

"El precio en el que se están fijando los PPAs en España todavía están muy por encima de nuestras proyecciones para los próximos años, es decir, por encima de los 50 euros/MWh, cuando esperamos que la media esté alrededor de los **30-40 euros/MWh**".

Aún así, "cuando alcancemos el medio de millón de usuarios valoraremos esta opción de comprar energía", aunque con el objetivo de buscar un **PPA eólico**. "En Octopus hay muchos clientes que tienen instalaciones de autoconsumo y por tanto, hay mucho excedente solar en las horas centrales del día".

Por eso, propone que se amplíe la normativa para la compensación de excedente de autoconsumo fotovoltaico también a las **baterías domésticas**. "No tiene sentido que tengamos que encender los ciclos combinados (gas natural) entre las 9 y las 10 de la noche o a primera hora de la mañana pudiendo aprovechar la energía que acumulan en sus baterías los autoconsumidores".

De hecho, asegura que "de cada 10 clientes, uno se pone baterías", y se espera que lleguemos con dos millones de instalaciones de autoconsumo (19 GW) a 2030, según el PNIEC. "Todavía nos queda por hacer 1,4 millones y eso supone también una oportunidad para el desarrollo de las baterías", concluye el experto.