

La fórmula del éxito de Fuse Energy, la startup energética de mayor crecimiento en Europa

- La compañía prevé estar presente y activa en España en los próximos meses. Su modelo es único en el Viejo Continente.



Un usuario utiliza la app de Fuse Energy en Reino Unido.

<https://elperiodicodelaenergia.com/la-formula-del-exito-de-fuse-energy-la-startup-energetica-de-mayor-crecim...>

Jaime Santisteban

Jueves, 06 noviembre 2025

La compañía prevé estar presente y activa en España en los próximos meses. Su modelo es único en el Viejo Continente

Cuando en 2022 dos exdirigentes de Revolut, **Alan Chang (CRO)** y **Charles Orr (Special Projects)**, fundaron **Fuse Energy** en el Reino Unido, pocos habrían anticipado que su iniciativa se convertiría en una de las más dinámicas del sector energético europeo. Hoy, la joven empresa no sólo está creciendo a gran velocidad, sino que ha conseguido una ronda semilla de 78 millones de dólares, y en total ha recaudado ya más de 100 millones de dólares. Además, ha alcanzado una valoración que supera los 1.000 millones de dólares (status "unicornio") en menos de tres años.

Entrevistamos al líder de su lanzamiento en España, **Francisco Lodeiro**, para ahondar en sus planes en nuestro país y su modelo de integración vertical total: controlan desde la generación renovable hasta el cliente final, pasando por el trading y el suministro. Su propuesta es tarifas optimizadas y una gestión digital avanzada del consumo.

Para entender en qué se posiciona Fuse Energy como alternativa, conviene contrastarla con un referente en el mercado británico: Octopus Energy. Octopus nació con un enfoque digital-retail, centrado en ofrecer al cliente una experiencia fluida desde una plataforma tecnológica ("Kraken"), tarifas flexibles, y una fuerte apuesta por la renovación de la relación cliente-empresa. Por su parte, Fuse Energy va un paso más allá: no sólo suministra energía y digitaliza el front-end, sino que

desarrolla activos de generación renovable propios, realiza trading, instala autoconsumo, y gestiona al cliente.

“Estamos verticalmente integrados. Generación, comercialización, instalaciones de autoconsumo, trading, etc. Esto nos permite evitar intermediarios, ofrecer tarifas más competitivas y estar menos expuestos a fluctuaciones del mercado”, afirma Lodeiro. Esta integración total es precisamente lo que marca la diferencia frente al modelo más “retail-tech” de otros proveedores, con menos control sobre la cadena. Fuse apuesta por un modelo “source-to-socket”: generación propia + trading + suministro + autoconsumo/instalaciones.

La integración vertical de Fuse Energy: ¿ventaja competitiva o riesgo operativo?

Con el modelo de integración total que ha formulado Fuse logran un mejor control sobre costes, menor exposición a intermediarios y mayor capacidad de marginar hacia el cliente final. Como afirma Lodeiro: “Operamos la compañía de forma integrada, evitamos los márgenes de intermediarios en EPC, desarrollo, trading, etc, y los trasladamos al cliente. Esto nos hace ser más competitivos en precios y más sólidos en entornos de alta volatilidad”, apunta. “Los activos que operamos nos sirven de *hedge* físico ante vaivenes de precios, lo cual nos permite que nuestras propuestas comerciales no tengan que verse afectadas ante cambios de precios puntuales y tener más solidez financiera”.

Cuando los precios mayoristas o los márgenes del mercado se vuelven hostiles, tener generación propia y un modelo de suministro permite amortiguar impactos y generar tarifas menos elásticas. Pero no está exento de riesgos operativos. Gestionar generación (inversión en activos, mantenimiento), trading (riesgo de mercado) y suministro (facturación, atención al cliente, regulación) es complejo.

Cada una de esas patas tiene desafíos regulatorios, de escala, de operatividad y de capital. En un contexto volátil (por ejemplo, aumento de costes de capital o cambios regulatorios en renovables) la carga operativa puede penalizar a quien controle toda la cadena. En ese sentido, Fuse asume más responsabilidades que un proveedor puramente retail o un generador puro. La clave será si esa integración se traduce en escala rápida y eficiencia operativa, o si por el contrario se convierte en un freno de crecimiento por complejidad.

¿Qué partes del modelo de Fuse son replicables en España?

Desde la perspectiva española, el caso de Fuse aporta varias lecciones relevantes. Primero, el hecho de que un proveedor europeo pueda designar un modelo de integración completa nos invita a reflexionar sobre los elementos que deben estar en su lugar para que este modelo tenga éxito.

En el Reino Unido Fuse opera en un **marco liberalizado**, con acceso a licencias de suministro, contadores inteligentes, datos del cliente y margen de maniobra para generación renovable. Lodeiro señala: “En el caso de España, las principales diferencias son la saturación de la red eléctrica en la parte de development y el acceso en tiempo real a los datos de los smart meters en la parte de comercialización, ya que en Reino Unido pertenecen a los suppliers y no a las distribuidoras.” Por tanto, para replicar el modelo, en España sería clave mejorar el acceso a los datos en tiempo real, simplificar licencias de suministro y abrir el mercado de autoconsumo e instalaciones.

La incorporación de instalaciones de **autoconsumo y baterías** en España está en auge. Fuse lo integra como parte de su propuesta (“instalaciones de autoconsumo” según Lodeiro). En España, ese segmento puede funcionar como palanca de diferenciación: tarifas que combinan suministro + autoconsumo + baterías con un proveedor integrado pueden resultar competitivas. El reto es la integración técnica, modelos escalables de instalación, permisos y conexión simplificados.

Fuse gestiona su propia generación renovable. En España, el desarrollo de renovables enfrenta cuellos de botella: **tramitación, conexión a red, licencias**. La saturación de la red que menciona Lodeiro es un obstáculo. Así, una réplica española requeriría políticas que agilicen aprobaciones, acceso de generadores al mercado y mecanismos de balance que permitan al proveedor integrar generación + suministro.

La experiencia de Fuse, con backgrounds fintech, señala la importancia de usar la **tecnología** para **captación de usuarios, experiencia, tarifas dinámicas, análisis de datos**. En España, muchas empresas aún tienen sistemas *legacy*. Un proveedor que combine generación propia + trading + suministro + experiencia digital puede diferenciarse si se asienta en una estructura operativa ágil.

La ventaja fintech: experiencia de los fundadores en Revolut

Según Lodeiro, “nuestros fundadores son algunos de los primeros empleados de Revolut, y estamos replicando gran parte del playbook, solo que esta vez en un nuevo sector. El foco en el cliente y en la tecnología, así como la estrategia de captación de clientes, son claves y cuentan con un enfoque muy similar al que el equipo ya ejecutó con éxito en Revolut”. Esa mentalidad fintech, centrada en experiencia de usuario, adquisición digital, uso de datos, escalabilidad, puede marcar la diferencia en un sector que tradicionalmente ha sido lento en digitalización.

Ese background permite que Fuse aborde aspectos como onboarding digital, tarifas competitivas, gestión de riesgo (vía trading y generación propia), y captación rápida de clientes. De hecho, Chang afirmaba que tras cinco meses de actividad, la empresa había alcanzado 11.000 clientes y crecía un 30 % mensual en ingresos. Esa velocidad de escalado es típica del mundo fintech, no tanto del mundo tradicional de suministros eléctricos.

Estrategia de expansión: tiempos y mercados

Fuse Energy lanzó su actividad en el Reino Unido, donde viene operando generación solar en el sur de Inglaterra (80 MW instalados, pipeline de 100 MW) y un proveedor de energía para clientes domésticos. Desde allí, su mirada gira hacia mercados internacionales. “En general creemos que existe espacio para un player como Fuse Energy en casi todos los mercados. No obstante, es cierto que existen particularidades en cada uno de ellos que nos exigen hacer adaptaciones tácticas.” En España, esperan estar operativos en los próximos meses. La estrategia de expansión de Fuse obedece a replicar su modelo full-stack en países donde la regulación, la digitalización del mercado y la penetración de renovables permitan este tipo de juego.