

Posted on Mon, Jun. 26, 2006

Liberty Power, una gran idea en terreno fértil

ELENA KENNY
El Nuevo Herald



JEFFREY BOAN / El Nuevo Herald

DAVID HERNANDEZ, a la derecha, director ejecutivo de Liberty Power Corp., muestra las fluctuaciones de los precios de la electricidad a sus asociados Alberto Daire y Eliezer Hernández en las oficinas de la firma en Fort Lauderdale.

En Manhattan, el vigoroso centro comercial y de entretenimiento de Nueva York, comenzó a emerger hace cinco años Liberty Power Corp. como "una firma de corretaje" delineada por David Hernández y dos socios para medirse con los gigantes del mercado eléctrico.

Dieron sus primeros pasos con un puñado de vendedores que tenían la misión de recorrer Manhattan tocando de puerta en puerta para convencer a dueños de oficinas, lavanderías, restaurantes y bodegas de que podían ofrecerles mejores precios.

Liberty Power acertó en el momento preciso y los clientes no tardaron en llegar. La empresa, que adquiere la energía de las generadoras, había iniciado las ventas minoristas en el 2002, cuando los altos costos de la electricidad estaban impactando a las pequeñas empresas de Nueva York.

Hoy, la empresa que manejaron en un principio desde la sala de Hernández tiene 50 empleados, factura \$100 millones, genera negocios para más de 100 contratistas y oficinas en dos pisos de un edificio situado en 800 W. Cypress Creek Road, Fort Lauderdale, y otra en Houston.

A su lista de clientes se han sumado agencias de gobierno como el Departamento de Defensa de Estados Unidos y la Administración del Seguro Social. Además de firmas empresariales como New York Life, JCPenney, Linens 'N Things, Circuit City, CVS Pharmacy, Auto Zone y Lowe's. Actualmente, sirven a 15,000 clientes en Maryland, Nueva York, Texas, Washington D.C.

"Pero deseamos cerrar este año con una mayor presencia en los estados que han liberalizado el mercado eléctrico", dijo Hernández, el director ejecutivo de Liberty Power.



Si todo sale como está previsto, la compañía tendría clientes en diez de los 20 estados con mercados de electricidad no regulados. "Y en el 2007 tendríamos presencia en el resto", explicó Hernández, de 36 años.

Es un crecimiento que Liberty Power espera respaldar con un financiamiento, sobre el cual Hernández prefirió no entrar en detalles porque aún no han terminado las negociaciones, que les permitiría llegar a contar con un capital de \$1,000 millones.

En Estados Unidos se inició en 1978 la apertura de los mercados mayoristas de electricidad a comercializadores, gracias a que el Congreso aprobó la ley Public Utility Regulatory Policies. Pero no fue hasta 1998 que el estado de Nueva York abrió la competencia minorista, seguido en el 2000 por Maryland y en el 2002 por Texas.

Hernández y sus dos socios, su hermano Eliezer y Alberto Daire, esperan que algún día no muy lejano la Florida también abra su mercado minorista. Esa es una de las razones de peso para que operen su negocio desde Fort Lauderdale, además de las ventajas impositivas que ofrece el estado a las corporaciones y de que han vivido en el sur de la Florida buena parte de su vida.

Hernández dejó atrás su natal Cuba en 1973, al emigrar con sus padres y seis de sus siete hermanos a España. Dos años después llegaron a la Florida y se establecieron en West Palm Beach. Hernández, quien fue el primero de la familia en graduarse de una universidad, trabajó por un tiempo en la compañía de telecomunicaciones Nortel, donde conoció a Daire, quien nació en Miami de padres cubanos. Luego, Hernández obtuvo una maestría en administración de empresas en la Universidad de Nueva York, y tras trabajar en Wall Street, decidió aceptar un empleo en el gigante de la energía Enron.

Aquí fue donde comenzó a apreciar las oportunidades de negocios que ofrecía el mercado eléctrico minorista. "Enron era una buena idea, pero tomó el camino equivocado", dijo Hernández.

Después de plantear sus ideas a su hermano Eliezer, de 33 años, y Daire, de 38 años, los tres optaron por poner un plan de negocios en blanco y negro. Daire, quien trabajó 12 años en Nortel y tres en General Electric, se graduó de ingeniero industrial en la Universidad de Miami y obtuvo una maestría en administración de empresas en la Universidad de Carolina del Norte.

"Desde que me planteó la idea, reconocí que tenía un potencial increíble, era un campo inexplorado", dijo Daire, el director de operaciones de Liberty Power. Igualmente Eliezer, hoy el director de relaciones de negocios de la empresa, se entusiasmó con el proyecto que comenzó a hacerse realidad a raíz del escándalo de la quiebra de Enron, que dejó sin empleo a su hermano.

"Fue duro perder un buen empleo, pero a la vez me ayudó a asumir el riesgo de iniciar la empresa", recordó David. Pero "valió la pena". El éxito alcanzado por Liberty Power le valió el premio EOY 2005 de la revista *Hispanic Business*, editada en Santa Barbara, California, entre otros reconocimientos. "Me impresionó la forma en que ellos han innovado", dijo en ese entonces William Crookston, un profesor de gestión de empresas de la Universidad de Southern California y uno de los jueces del certamen.



www.LibertyPowercorp.com
For more information contact:
Nelson Reyneri Vice President, Governmental Affairs
and Corporate Communications
T 954 771 1463 ext 132 | nreyneri@libertypowercorp.com

Hernández atribuye su éxito a que han logrado ofrecer un servicio de primera con ahorros de 5 a 20 por ciento de lo que sus clientes antes pagaban por electricidad, el 90 por ciento comerciales.

"Podemos ofrecerles una tasa fija con contratos de uno a tres años", explicó. Una de sus ventajas con respecto a los grandes del mercado eléctrico es que su estructura de pequeña empresa les permite ofrecer "precios razonables" y un servicio personalizado, sin que el cliente ``tenga que hacer fila para encontrar una solución".

"Todos nuestros empleados están comprometidos a dar lo mejor de sí mismos", afirmó Eliezer Hernández, quien se ocupa de la selección de personal. "Además, ofrecemos una serie de beneficios para motivarlos a permanecer en la empresa, como un plan completo de salud", añadió.

Ahora la meta de ellos es convertir a Liberty Power, que es además la única empresa hispana en este giro a nivel nacional, en una de las compañías mejores para trabajar en Estados Unidos.