



“OFRECEMOS ENERGÍA VERDE DE ORIGEN 100% RENOVABLE”

CARLOTA PI, COFUNDADORA DE HOLALUZ, ENTIENDE QUE LA ENERGÍA VERDE NO ES UNA OPCIÓN, ES LA SOLUCIÓN. POR ELLO, LA COMPAÑÍA SOLO OFRECE A SUS CLIENTES ENERGÍAS RENOVABLES.

Holaluz inició su camino en 2011 con un objetivo claro: comercializar energía de origen renovable. La compañía española ofrece a sus clientes un modelo energético donde el bienestar y el confort van unidos al ahorro y a la energía verde.

Carlota Pi, cofundadora de la sociedad junto a Oriol Vila y

Ferran Nogué, explica a *Forbes* como ha sido su crecimiento, posicionamiento y consolidación en el sector energético.

¿Cómo surgió la idea?

En 2010 estaba haciendo el EMBA de IESE y conocí a Oriol Vila y Ferran Nogué. Un programa muy intenso y exigente de diecinueve meses

de duración. Éramos compañeros de clase, además de buenos amigos y nos entendíamos muy bien, con diferentes puntos de vista que se complementaban. Además, compartimos unos valores comunes y queríamos hacer algo. Entonces a la madre de Ferran le llegó una factura de la luz de 700 euros, no entendía por qué y tampoco conseguía

contactar con nadie. Después de mucho esfuerzo lo único que conseguí fue que le aplazaran el pago de la factura. Desde la eléctrica en ningún momento logré que me explicaran si el cargo era cierto o no, y en el caso de que estuviera bien, a qué se debía un importe tan alto. Esto no debería pasar nunca, es una falta de transparencia, un mal servicio y, aún más importante, una falta de respeto al cliente. De aquella experiencia nos dimos cuenta de que había una necesidad de cambiar la manera de cómo las personas se relacionaban con su compañía eléctrica. Así, en noviembre de 2010, unimos fondos propios para crear



Holaluz y empezamos con tres clientes: Oriol, Ferran y yo.

¿Cómo fueron los comienzos?

Con mucha ilusión por cambiar el mundo y sumar clientes que compartieran nuestra visión y quisieran hacer el camino hacia un nuevo modelo energético. En 2011 nos sentíamos pequeños luchando contra un oligopolio de facto, pero desde el primer día hemos tenido claro que queríamos liderar el cambio de modelo energético en España. En 2013, cuando ganamos la subasta colectiva de energía organizada por la asociación de consumidores OCU, ya logramos sumar más de 25.000 nuevos clientes y ganar mucha notoriedad de marca hasta llegar a los 35.000. Ahora, seis años después y con más de 100.000 clientes, somos conscientes de que estamos liderando un cambio de paradigma creando una relación con los clientes basada en la confianza y ofreciendo una propuesta fundamentada en la energía renovable, el ahorro y la tecnología. La razón de ser de Holaluz es crear un *standard* de mercado que empodere a las personas y las capacite para trascender del rol consumidor al de productor y eso, ya es posible. Un cambio de rol que deberán adoptar todas las eléctricas cuando esto sea una realidad.

¿Qué objetivos se ha marcado la compañía para los próximos años?

Nuestros dos focos para 2017 y 2018 son por un lado seguir creciendo en número de clientes -porque cuantos más seamos más energía verde apor-

taremos al *mix* del mercado-, y, en segundo lugar, acompañar a nuestros clientes en el camino de la transición energética, devolviéndoles el poder que deben tener sobre su energía.

¿A qué retos se enfrenta la empresa?

Sin duda, nuestro reto más ambicioso es el de llegar a 500.000 clientes a finales del 2020 y construir un sistema que se convierta en un nuevo estándar para la vida de las personas, que se sustente en el uso racional de la energía, el almacenamiento y la autoproducción. Todo ello acompañando a nuestros clientes para que se conviertan en *prosumers* (productores y consumidores) en lugar de consumidores, y administren su propia energía.

¿La compañía sigue alguna estrategia de sostenibilidad?

Nuestra estrategia de sostenibilidad es contribuir a hacer realidad el cambio hacia un mundo 100% autosostenible. El camino hacia un nuevo modelo tiene distintas fases y cualquiera ya puede participar del cambio con el sencillo gesto de pasarse a la energía 100% verde. La autoproducción, el almacenaje y la movilidad eléctrica forman parte del nuevo mundo pero en este viaje, hay un momento para todo y sitio para todos.

En la actualidad, se habla de autoconsumo compartido. ¿Por qué es algo novedoso?

En Holaluz hemos sido pioneros. Hasta el pasado mes de junio el Gobierno prohibía las instalaciones de autoconsumo eléctrico compartido, pero cuando el Tribunal Constitucional anuló la prohibición, en

Holaluz montamos la primera instalación de autoconsumo compartido de España en una vivienda de Rubí (Barcelona). Así, nos convertimos en la primera eléctrica del país en instalar placas solares para hacer realidad el autoconsumo compartido entre vecinos. Esto permite a los usuarios generar y consumir de forma compartida su propia energía y mejorar la eficiencia energética, ya que, al consumirse la energía en el mismo lugar en que se produce, hay menos pérdidas y es más eficiente.

Holaluz tiene clientes particulares y empresas...

Sí, exactamente. Las empresas para nosotros juegan un papel muy importante también. Tanto es así que aproximadamente la mitad de la facturación proviene de este segmento, entre las cuales hay compañías de gran tamaño. Y es que haciendo el cambio a Holaluz las empresas se pueden ahorrar hasta un 30% en su factura de la luz.

¿Qué tipo de servicios ofrece la compañía en España?

Ofrecemos energía verde de origen 100% renovable, con una tarifa personalizada que te permite ahorrar. Ofrecemos ahorro con una tarifa que se adapta a la manera de utilizar la energía de cada cliente o empresa, y que conocemos gracias a la tecnología y a la gestión del *big data*. Sin extras, ni gastos ocultos ni permanencia, y con un precio justo. El cliente siempre está en el centro de nuestras decisiones y si no es bueno para ellos, tampoco lo es para nosotros.

También ofrecemos el servicio de gas como un servicio complementario para nuestros clientes de luz (ya que nos lo pidieron ellos mismos). Actualmente sólo el 20% del total

de la energía del mercado es de origen renovable. Y, en términos de eficiencia, es un desperdicio utilizar una energía limpia ya elaborada como la eléctrica, para extraer energía para calentar la casa o el agua. Por eso, ofrecemos gas natural a nuestros clientes, porque es una energía limpia y con alta rentabilidad y eficiencia. En el futuro, cuando la energía del mercado ya sea de origen renovable y los clientes se abastezcan, evidentemente dejaremos de ofrecer gas.

Además, también tenemos el servicio de autoconsumo, nos encargamos de todo, desde la instalación de las placas solares, la validación técnica del proyecto hasta la puesta en funcionamiento, para que puedas producir tu propia energía renovable y ser más libre.

¿Cree que la sociedad española es consciente de la necesidad de utilizar energías renovables en su día a día?

Sí, desde luego. Aún queda mucho trabajo de concienciación por hacer, pero vemos como la mayoría de clientes que se cambian a Holaluz lo hacen por los valores y por su voluntad de unirse a construir un mundo más sostenible, a la vez que ahorran con energía verde. De todos modos, si nos fijamos en el uso de energías renovables y lo comparamos con el resto de Europa, en España estamos en la cola. Si miramos ejemplos de nuestros vecinos en Alemania, donde no hay mucho sol precisamente, ya hay más de cinco millones de placas solares domésticas y en Italia se instalan 1.000 cada semana. En España, en cambio, solo cinco y media. Aun así, la tendencia del autoconsumo es tan imparable que no se puede negar la ley de la gravedad a golpe de BOE. ●

“ACTUALMENTE, SÓLO EL 20% DEL TOTAL DE LA ENERGÍA DEL MERCADO ES DE ORIGEN RENOVABLE”