



ECONOMÍA GANADORA

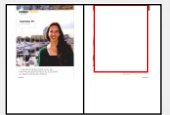
Texto Rebeca Fernández

Carlota Pi

Fundadora de Holaluz



LA EMPRENDEDORA QUE SE
HA PROPUESTO REVOLUCIONAR
EL SECTOR ELÉCTRICO



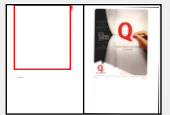
Quando Carlota Pi y sus socios montaron Holaluz hace ocho años, lo hicieron con la voluntad de hacer las cosas de manera distinta, y parece que lo están logrando: comercializan solo energía renovable y se precian de ofrecer total transparencia a sus clientes. También tienen guardería en la oficina y dan a cada empleado la posibilidad de establecer su propia jornada laboral. Su propia experiencia tiene bastante que ver con todo ello.

Se acerca el invierno y muchos españoles comienzan a temblar pensando no ya en el frío, sino en la factura de la luz. Bien, pues para evitar los sustos a sus clientes, Holaluz presentaba a principios de este mes de octubre la primera tarifa plana del mercado eléctrico en España. Se trata de un modelo que ha sido muy utilizado, por ejemplo, por las telecos, pero inédito hasta ahora en este sector. El cliente paga el mismo importe cada mes (se le hace una oferta personalizada en función de su histórico de consumo) y a cambio firma un 'pacto' comprometiéndose a no abusar. La empresa pretende así que se conciencie para hacer un uso responsable de la energía.

Es el último golpe de efecto de una compañía que está demostrando que también en el sector eléctrico hay cabida para nuevos modelos. El suyo propio, porque hace tiempo que Carlota Pi decidió que tomaría sus propias decisiones. "En enero de 2008 me encontré con que al volver de una baja maternal me habían limitado las responsabilidades", explica. "Al despedirme decidí que no volvería a trabajar para nadie que no fuera yo". Un par de años después conoció, haciendo un master en el IESE, a Ferrán Nogué y Oriol Vila, sus compañeros en la aventura de Holaluz. En realidad todo empezó de una manera bastante casual: con una factura de la luz que recibió la madre de Ferrán y que ascendía a nada menos que 700 euros. Como Carlota había trabajado muchos años en el sector eléctrico (antes pasó por empresas como RWE o Nexus Energía), le pidieron ayuda para tratar de entender qué había pasado. "Después de mucho esfuerzo lo único que conseguí fue que le aplazaran el pago de la factura. A partir de aquella experiencia nos dimos cuenta de que había una necesidad de acercar las facilidades del mundo online a un servicio tan básico como la electricidad".

Así nació Holaluz, que ocho años después tiene más de 150.000 clientes y en el último ejercicio alcanzó una facturación de 140 millones. Es también el primer instalador de baterías certificado por Tesla para España y Portugal, y se ha convertido en el abanderado del autoconsumo en nuestro país. "Sabemos que dentro de diez años los sistemas de producción y almacenaje de energía serán un estándar. Serán como un electrodoméstico más que servirá para el día a día. Vamos hacia una generación de energía absolutamente distribuida, en la que los consumidores se convertirán en 'prosumidores', es decir, serán a la vez consumidores y productores".

El compromiso con el medio ambiente y sus clientes se amplía también a la plantilla. En la empresa no hay horarios. Cada uno de sus más cien empleados eligen libremente su jornada. "En Holaluz trabajamos por objetivos anuales que define conjuntamente todo el equipo. A partir de ese gran objetivo cada equipo establece después objetivos trimestrales. Una vez fijados los retos que queremos conseguir, en los que todos hemos participado y que, por lo tanto, sentimos como muy nuestros, cada persona se puede organizar su jornada como quiera. Cada colaborador hace el horario que le va mejor para conciliar su vida personal y profesional. Las personas completas en todas las facetas de su vida aportan más valor a las empresas. Poner a las personas y su libertad como prioridad es nuestro valor más importante, tanto internamente como de cara a los clientes". Y además, tienen guardería, lo que, dice Pi, está lejos de ser un engorro. "Tener niños en la oficina no solo beneficia al padre o madre en cuestión y a su hijo, nos aporta mucha alegría a todos. Los niños son uno más de la familia de Holaluz. En verano también tenemos una casa de verano. Nos facilita la vida a los padres y los pequeños se lo pasan bomba". #



ECONOMÍA FINALISTAS



**VIOLETA
ANDIC**

**RESPONSABLE DE VIOLETA
BY MANGO**

Ahora se habla más de *body positive* y de moda *curvié*, pero Mango fue, en 2014, pionera en este segmento con su línea Violeta, bautizada con el nombre de la mujer que desde el principio lidera el proyecto. Violeta Andic forma parte de la segunda generación de la familia fundadora del grupo. Pese a ello, empezó en la empresa desde abajo, trabajando los veranos mientras estudiaba, primero en el almacén y luego en tienda. En 2007 se incorporó a la central, concretamente al departamento de selección de producto, donde se encargaba de las colecciones especiales destinadas a determinados mercados como el árabe o el asiático. De ahí pasó directamente a Violeta, que en estos años no ha parado de crecer y ya supone, junto a Man y Kids, el 18,3% del negocio del grupo.



**YAIZA
CANOSA**

FUNDADORA DE GOI

Cuando a finales de 2015 nació Goi, su fundadora, Yaiza Canosa, tenía solo 22 años. Pero ni siquiera era la primera empresa que ponía en marcha. Ya se había aventurado antes en el mundo de la economía colaborativa con las *startups* Glue Concept (propietaria ahora de un edificio de *coworking* en la zona de El Viso, Madrid) y With Menu. En sus inicios Goi era básicamente una plataforma que conectaba a personas que querían enviar algo a otra localidad con otras personas que viajaban a ese lugar y que tenían sitio en el coche o la maleta para transportar cosas. Por eso era conocida como "el Blablacar de la paquetería". En la actualidad trabajan exclusivamente con transportistas profesionales y se han centrado en el envío de objetos grandes, principalmente muebles, en las grandes ciudades.



**MACARENA
ESTÉVEZ**

FUNDADORA DE CONENTO

Licenciada en Matemáticas por la Universidad Autónoma de Madrid, tiene un MBA por la Escuela de Negocios de Madrid y una amplia experiencia en el mundo de la investigación de mercados. Ha trabajado en empresas como Alcampo, Sofres (actualmente Kantar Media, la compañía que mide la audiencia de televisión), Mindshare o GroupM. En la actualidad, y desde hace una década, Macarena Estévez dirige su propia compañía, Conento, una consultora de analítica de marketing desde la que trabajan con modelos estadísticos, técnicas de análisis, métricas de crecimiento y mejora, ecosistemas para cuadros de mando, etcétera. Su objetivo, dicen, es utilizar las matemáticas para resolver los problemas que surgen a diario en las empresas.



**LAURA
URQUIZU**

CEO DE RED POINTS

Es socia y CEO de Red Points, una empresa de Barcelona especializada en proteger la propiedad intelectual de las marcas que acaba de ser incluida por Wired en la lista de las *startups* europeas más destacadas del momento. En el último año, la compañía ha crecido abriendo oficina en Nueva York e incorporando a más de 75 empleados. Hace unos meses logró una inversión de 24 millones de dólares para expandir sus capacidades tecnológicas. La carrera de Laura Urquizu se ha desarrollado principalmente en el sector de las TIC y las *startups*. Tras pasar por Arthur Andersen se incorporó a Caja Navarra, donde fue, entre otras cosas, subdirectora, responsable de organización y tecnología, y directora de capital semilla y negocios emergentes. También ha sido asesora o miembro del consejo en empresas como Openshopen, Lokku o Inspirit.