



Iniciativa rompedora

Holaluz lanza la primera tarifa plana real del mercado eléctrico

Será una oferta personal para cada cliente en función de su historial de consumo

Se pagará una cuota mensual sin liquidación anual

CARMEN MONFORTE
MADRID

La comercializadora independiente de electricidad Holaluz lanzará el próximo domingo la primera y, por ahora, única tarifa plana del mercado eléctrico en España. Este tipo de tarifa, habitual en las telecos, no existe en el caso de la luz, en el que se han confundido los contratos con cuotas fijas mensuales, que se liquidan a finales de año (a un precio kWh muy elevado), con verdaderas tarifas planas, con las que se paga siempre lo mismo sea cual sea el consumo.

Con el nombre de Tarifa Justa y la premisa de que se trata de un contrato a tres bandas (entre el cliente, Holaluz y el Planeta), se trata de una oferta personalizada que se hace a los clientes en función de su perfil de consumo histórico. Aunque estos pagarán el mismo importe cada mes (incluido los impuestos), sin penalizaciones ni sobrecostes por límites horarios o de consumo, el cliente firma "un pacto" con el que la compañía pretende que este haga un uso responsable de la energía.

Así, según señala la empresa, a los que reduzcan su consumo, al año siguiente se les bajará la cuota mensual y a los que gasten más, se les incrementará, al modo de las bonificaciones o penalizaciones de las aseguradoras. "Damos por hecho que el cliente estará a la altura de un consumo responsable", señala Carlota Pi, cofundadora de Holaluz.

La compañía lleva un año trabajando en esta iniciativa que supondrá toda una revolución en el mercado. La cuestión más peliaguda era cómo ofrecer un precio fijo sin que, por este hecho, el consumidor se exceda en su consumo, ya que, al contrario que el coste del servicio telefónico, que no está ligado a su uso, la electricidad hay que adquirirla en el mercado y su precio fluctúa. Precisamente en los últimos meses se ha producido una esca-

El doméstico sufre "una indexación salvaje" al 'pool'

► **PVPC.** Para Carlota Pi, cofundadora de Holaluz, el pequeño consumidor que tiene contratado el PVPC, está sufriendo "una indexación salvaje al mercado mayorista de la electricidad. Ese precio regulado, que se aplica desde hace cuatro años a los domésticos está ligado a los precios de cada hora del pool.

► **Demanda rígida.** La tarifa plana que ofrece ahora Holaluz es un hito en el mercado y es posible gracias al acceso a los datos de las curvas de consumo de los usuarios y a "la total inelasticidad de la demanda", opina Carlota Pi.

► **Autoconsumo.** La comercializadora independiente catalana, que gestiona toda su actividad por internet, y ofrece electricidad 100% renovable, ha sido también la primera en montar la primera instalación de autoconsumo compartido, concretamente, en un edificio de la localidad de Rubí. La compañía aprovechó un vacío legal que quedó después de que el Tribunal Supremo anulase la norma que prohibía este tipo de instalaciones.

► **Actividad legal.** Precisamente, el autoconsumo es uno de los objetivos prioritarios de Holaluz. Aunque el llamado impuesto al sol no afecta a las instalaciones de menos de 10 kW, y el autoconsumo es totalmente legal, en la opinión pública se ha instalado la creencia de que es ilegal.



lada de las cotizaciones del mercado mayorista, que ha disparado la factura del pequeño consumidor un 15% en el año.

A fecha de 2 de octubre, Holaluz, la única comercializadora que crece, sumaba 150.617 clientes, entre domésticos y empresas. A 43.000 de ellos les ha remitido ya una oferta personal con la nueva Tarifa Justa, que no incluye regularizaciones ni obligación de permanencia.

Para ello, Holaluz ha realizado 400 perfiles estándar teniendo en cuenta los consumos históricos de los ciudadanos. Algo que ya es posible gracias a los contadores inteligentes con telemedida. Quedan excluidos de dichos perfiles, y por tanto de la nueva tarifa, los habitantes de los territorios extrapeninsulares y los clientes de pequeñas distribuidoras, cuyos datos no resultan fiables, así como a los que carezcan de una curva histórica de consumo por tratarse, por ejemplo, de una vivienda nueva.

En todos los casos, Holaluz gestiona con la distribuidora un ajuste de la potencia contratada del nuevo cliente que,

habitualmente, excede a las necesidades de este, y le contrata la tarifa de discriminación horaria. Dos medidas que, por sí mismas, se traducen en un ahorro en la factura de unos 50 euros de media al año. En Holaluz aplauden la propuesta del Ministerio de Transición Ecológica de reducir los escalones de potencia desde el actual múltiplo de 1,1 a 0,1. Una medida incluida en el paquete de medidas urgentes que aprobará el Consejo de Ministros este viernes.

Un pacto

Fundada hace ocho años, la comercializadora catalana suministra únicamente electricidad de origen renovable, que adquiere con contratos bilaterales de compra de energía, que sirven para abastecer a sus actuales clientes y a los que consigue mediante "crecimiento orgánico": las 300 altas que, de media, logra cada día.

Cuando el volumen adquirido en bilaterales no resulta suficiente (para los clientes extra) y se ve obligada a comprar en el pool, Holaluz lo hace con cobertura del 100%,

Ferran Nogué, Oriol Vila y Carlota Pi, fundadores de Holaluz.

a través de swaps. Según indican en la compañía, en estos momentos tiene cubierto el riesgo de toda la energía comprometida con sus clientes para el próximo año. Para captar clientes para su novedosa tarifa plana, Holaluz prepara una campaña de publicidad dirigida a consumidores responsables con el planeta, "que puedan estar a la altura del pacto que le ofrecemos", subraya Pi. A cambio, añade, "se podrá despreocupar de la factura".

Pese al fuerte incremento de los precios, la comercializadora no ha revisado al alza ningún contrato, como han hecho otras grandes del sector que están activando las cláusulas techo de sus contratos. Los márgenes son tan estrechos que fuentes del sector no descartan que la situación derive en la quiebra de pequeñas comercializadoras.

Holaluz, que cuenta con una plantilla de 170 personas, obtuvo el año pasado una facturación de 140 millones de euros, fue la ganadora de la primera subasta colectiva de electricidad que celebró la OCU en 2013.

Al consumidor que ahorre se le ajustará la tarifa a la baja al año siguiente. Al que se exceda en el consumo, se le subirá la cuota