



Entrevista Socia fundadora y presidenta de Holaluz

# CARLOTA PI

## “HEMOS CREADO HOLALUZ PARA CAMBIAR EL MUNDO”

**Fundó la distribuidora de energía verde hace ocho años y factura 180 millones**

**Ha recibido el Premio AED al Directivo Pyme de 2017**

PAZ ÁLVAREZ  
PALMA DE MALLORCA

**H**ace ocho años que empezó a iluminar el sector de la electricidad. Carlota Pi (26 de julio de 1976, Barcelona) es la artífice, junto con Oriol Vila y Ferran Nogué, de Holaluz, la distribuidora de electricidad verde que remueve al sector energético y a muchas

conciencias. La entrevista se realiza en Palma de Mallorca, donde acudió a presentar a José María Álvarez-Pallete, presidente de Telefónica, en el último Congreso de Directivos CEDE, en el que aseguró que cada mañana en las oficinas que Holaluz frente al mar en Barcelona se escucha una voz en *off* con una frase de Mark Twain: “Siempre que te encuentres del lado de la mayoría, es hora de hacer una pausa y reflexionar”.

**Decidió ser emprendedora cuando la despidieron por haberse quedado embarazada.** Trabajaba en una empresa eléctrica española y cuando regresé de la baja por maternidad me despidieron. En ese momento, decidí que no volvería a trabajar para otro. Me sentí una pelotita tratando de encajar en un agujero pequeño. Y montamos Holaluz dos años más tarde de vivir esa experiencia.

**¿Qué objetivos perseguían entonces?** Teníamos un doble propósito. Por un lado, que el mundo se mueva al cien por cien gracias a las energías renovables. Y, por otro, desarrollar un modelo de personas en

la empresa que se muevan y se desarrollen 360 grados. Porque no hay nadie con 28 años que se quiera dividir entre su faceta personal y profesional. Queremos tener un equipo A y crear un entorno para que se desarrollen, para tener a los mejores en cada sitio, el fuerte, el creativo, el resolutivo... La gente potente exige dedicar su energía, su talento, a algo en lo que cree. Dar respuesta a todo esto es un imán para atraer a gente buena. Poder vivir como se piensa, mantener esa ilusión y generar ese ecosistema es lo que permite que no entre solo una fracción de esa persona en la empresa, sino que entre el cien por cien. Y tenemos a 172 personas.

**¿Imaginé que llegarían a esta dimensión?** Nunca. Porque una compañía como la nuestra es una montaña rusa. La palabra fácil la hemos borrado del diccionario. Lo que hacemos es identificar próximos retos y generar contextos para afrontarlos. A todo ello nos ayudan los clientes, el equipo y leer.

**¿En qué lecturas se inspiran?**





**Hay empresas que se han sumado a las renovables, eso es liderar. Porque no lidera quien tiene más caja, sino quien pone el rumbo**



En lecturas variadas. Me gusta la novela, las lecturas de educación infantil, aquellas de los principios fundamentales de gestión, de los principios del *empowerment* y del liderazgo. Me interesa todo aquello que sea aprender cómo multiplicar el talento que tenemos alrededor. La metodología de gestión de empresas que exige organizar por proyectos. El libro *Who* nos ayuda a saber cómo tenemos que contratar a la persona. Hay proyectos que para sacarlos adelante necesitan de la persona adecuada, y muchas veces es mejor esperar a esa persona que comenzar con la equivocada. A mí me interesa también cómo aprender a ser madre [tiene tres hijas], y hay un libro muy útil, *Cómo hablar para que los niños escuchen*. Y *cómo escuchar para que los niños hablen*. Este y *Quiéreme cuando menos lo merezca, porque será cuando más lo necesite*, son la biblia.

#### ¿Qué desea aportar al sector energético?

En nuestro plan no está revolucionar el sector, sino cambiar el mundo. Es hacia donde tenemos puesta la proa y es lo que nos hace ilusión, porque las compañías grandes copian nuestro producto. Ahora todo el mundo sabe que existimos. Hace siete años, a lo mejor pensaban que era algo efímero, pero ahora vamos hacia un mundo que considera a las renovables como la solución. Hay otras empresas que se han sumado a esta visión, esto es liderar. Porque no lidera quien tiene más

clientes o quien tiene más caja, sino quien pone el rumbo. Somos la empresa que más crece. Tenemos 160.000 clientes, facturamos 180 millones de euros, con un crecimiento del 40% este año. Para 2019 no tenemos hecho el plan. Lo decidiremos el 11 y 12 de diciembre, haremos la propuesta de objetivos y luego lo comunicamos al equipo, que es quien lo analizará antes de desarrollarlo.

#### ¿Un sistema muy democrático?

Cuando trabajas por proyectos es la única manera de que cada uno los haga suyos. No dictamos los objetivos, y siempre son mayores de lo que habíamos propuesto. Y esto se consigue haciendo que las personas se desarrollen plenamente y se sientan identificadas con nuestros valores.

#### ¿Cuáles son esos pilares?

El principal, que es posible, que todo se puede hacer y hay que buscar cómo hacerlo. Encima de la mesa tengo unos dados que, cuando alguien duda, los lanzo y le digo a esa persona que me diga cómo se puede hacer. El segundo, sigue remando; para ello es importante el trabajo en equipo. En el remo se requiere de alineación, solo hay una persona que mira hacia adelante, por lo que se trata de un deporte de confianza y de sincronización. También es importante poner a la persona en el centro, al cliente, a la plantilla, y generar procesos y productos que tengan a las personas en el centro. Nosotros, en los indicadores de satisfacción del cliente, estamos en un 46,4%, mientras que ING, que es la empresa más valorada, tiene un 48%. Esto sucede porque decimos las cosas como son. Y lo más importante es conseguir que el mundo se mueva con renovables.

#### Han dado otro golpe con la tarifa plana.

Somos la única empresa del sector que la ha lanzado. Le decimos al cliente: desprecúpate de tu factura y preocúpate del planeta. Confiamos en el cliente porque sabemos que va a hacer un buen uso. Ojalá otras empresas lo hagan. Es terrible que en el primer mundo haya niños que pasen frío o no tengan agua caliente.