



## CARLOTA PI

Enginyera i cofundadora d'Holaluz

**Emprenedora** Té 40 anys, es defineix com a mare, empresària i ballarina. Juntament amb dos companys de màster de l'Iese va fundar una nova companyia elèctrica totalment digital. "No venem llum, venem una relació amb el client", asseguren.

# "A la nostra empresa no hi ha horaris, tothom pot fer el que vulgui"



GEORGINA FERRÍ

Carlota Pi és mare de tres nenes petites. Quan li va tocar a ella es va negar a haver de triar entre la maternitat o una carrera professional i, per això, vol el mateix per als seus empleats, i fins i tot ha muntat una guarderia a la seu de l'empresa que codirigeix.

**Vostès van començar per una factura de 700 euros de llum que li arriba a la mare d'un dels fundadors de la companyia...**

Sí, vam veure que hi ha un servei que és universal i essencial, com la llum, però que els usuaris no poden parlar amb les companyies elèctriques des d'una posició de client-empresa, sinó que ho fan com a presoners. Vam decidir que havíem de fer-hi alguna cosa i posar el client al centre de la nostra empresa.

**D'on treuen l'energia que venen?**

Compren l'energia en un mercat majorista, en una mena de Mercabarna de l'electricitat. Les empreses productores d'electricitat -ja sigui provinent de central nuclear, de cicle combinat, de carbó o de renovables...- la dipositen allà. Nosaltres només comprem la que és totalment verda i lloguem el transport i la distribució a l'operador que hi ha a cadascuna de les zones per arribar al client final. Tots comprem al mateix preu al mercat majorista i tenim el mateix cost de distribució que les altres empreses. Per tant, podem competir en preu.

**Com s'ho fan per ser competitius?**

Gràcies a la tecnologia. No sabem si som una elèctrica o una empresa tecnològica. Tenim un gran coneixement del client gràcies a la *big data*, als comptadors intel·ligents i a la *business intelligence*... Com que som 100% digitals, generem economies d'escala i podem oferir un millor servei.

**La digitalització es caracteritza per posar el client al centre, conèixer-lo i oferir-li el producte que necessita, fent casar l'oferta amb la demanda.**

Exactament, nosaltres no venem llum, venem una relació, que es fonamenta en l'escolta. Escoltem els nostres clients amb el que ens diuen a través del telèfon, analitzem els patrons de comportament que tenen i els situem al centre de tot el que fem.

**Com?**

Sabem que d'aquí 10 o 15 anys tothom podrà produir electricitat a casa seva i emmagatzemar-la. Ningú considerarà l'opció de traslladar-se a un pis sense plaques solars fotovoltaïques per produir-se l'energia. Els ciutadans deixaran de ser consumidors passius per ser clients productors, el que es coneix com a *prosumidor*. Nosaltres serem una plataforma en què la gent podrà intercanviar aquesta energia. És una

visió molt sofisticada per a la gran majoria de clients actuals, que se senten abonats-presoners d'una elèctrica de les de tota la vida.

**¿Han construït una guarderia a la seva empresa?**

Hem generat un ecosistema en què les persones es poden desenvolupar de manera integral. Les persones completes des del punt de vista personal i professional aporten molt més. Jo mateixa sóc mare i quan vaig tenir la meua primera filla em vaig veure obligada a haver de triar entre la maternitat o la carrera professional i no vaig voler. Quan ens vam traslladar a les noves oficines, la responsable de *big data* estava embarassada i li vam oferir la possibilitat de portar el nen a l'empresa. Després vam tenir 3 nadons més, i em va fer molta il·lusió quan vam tenir l'Àlex, ja que era el pare que treballava amb nosaltres.

**Busquen treballadors feliços?**

És importantíssim. Per això vam decidir que no volíem tenir horaris. A la nostra empresa no hi ha horaris. Si algú vol fer de 9 h a 13 h o de 15 h a 19 h també ho pot fer, perquè cadascú pot fer una mica el que vulgui.

**Treballen per objectius, doncs?**

Sí, organitzem la companyia al voltant d'un objectiu que decidim a 12 mesos, que és el nostre llarg termini. Seguidament, ens preguntem quins són els projectes que hem de fer perquè en 12 mesos puguem ser allà on volem ser. Els equips pensen els seus projectes i després es presenten conjuntament per alinear-los i establir les variables per mesurar-los. Un cop hi ha un full de ruta clar i tothom està implicat al 100% en els projectes i en les variables que es mesuraran, ja no cal preguntar a la gent a quina hora arriba i a quina hora se'n va.

**¿Això és diferencia de les grans empreses?**

No hi tenim res a veure. Assolim objectius en un trimestre que una gran companyia amb 70.000 treballadors, jerarquitzada i burocràtica, triga un any a assolir. Tenen una inèrcia que fa que la seva capacitat de maniobra sigui molt més lenta.

**Jaume Gomà, d'Ulabox, diu que no recomana a la gent que emprengui si és que no hi ha alguna cosa que els crema per dins. ¿Vostè pensa igual?**

Emprendre és el millor que he fet mai, i treballar molt més que si fos per compte aliè. Abraçes el teu caos i acceptes que vius en una muntanya russa emocional. Cada dia camines per la carena i no saps de quin costat acabaràs caient. Malgrat que en quantitat treballes molt més, en qualitat no té color. No té preu poder dedicar tot el teu temps i energia a fer el que et motiva. En el fons, el Jaume i jo pensem igual. —



Pi va fundar el 2010 una empresa digital que comercialitza electricitat verda, un desafiament per a les grans empreses del sector. CRISTINA CALDERER

"En 15 anys els clients es produiran la seva pròpia energia i nosaltres serem la plataforma d'intercanvi"

"En un trimestre assolim objectius que grans empreses triguen un any a assolir"