



HolaLuz ja té una plantilla de 75 empleats i preveu augmentar-la. MANOLO GARCÍA

## HolaLuz vol completar la seva oferta amb l'autoconsum elèctric

XAVIER GRAU

“D'aquí a deu anys tothom tindrà un equip d'autoproducció elèctrica a casa seva”. És una predicció de Carlota Pi, cofundadora amb Oriol Vila i Ferran Nogué de la comercialitzadora elèctrica *online* HolaLuz.com. Amb aquesta previsió per davant la companyia està explorant com entrar en aquest mercat i ja es prepara per fer un test els pròxims mesos per arribar al mercat dels que aposten per l'autoconsum. La prova es farà amb la finalitat de completar una oferta final del 100% d'energia renovable als clients. El model a seguir és el de la badia de San Francisco, que combina les plaques solars amb les bateries d'emmagatzematge. El que vol fer HolaLuz és oferir als clients serveis a mida, des de fer-los el projecte claus en mà i fins i tot el finançament a través del rebut, fins a simplement oferir-los el subministrament de suport per quan l'autoproducció no sigui suficient.

Per fer la primera prova es buscarà alguna localitat o zona amb majoria de cases unifamiliars, ja que són les més fàcils d'adaptar a l'autoconsum, però la intenció és anar ampliant el projecte a altres edificacions.

L'estratègia d'HolaLuz –que també ha començat a comercialitzar gas, però no-

més per completar l'oferta als seus clients elèctrics– es basa a comprar la part més important de l'electricitat a través de contractes bilaterals amb productors de renovables, malgrat que si cal es completa anant al mercat majorista a comprar energia també renovable. Això li permet fer una oferta molt competitiva i no indexada als preus majoristes.

### Creixement i rendibilitat

Amb cinc anys d'història HolaLuz s'ha anat autofinançant. Fa uns mesos va tancar la seva primera ronda de finançament de quatre milions d'euros que va aportar Axon Partners Group. Fins ara el canal de captació de clients més important era el boca-orella i amb aquests nous recursos, entre altres coses, es llançarà a fer la seva primera campanya de màrqueting. La companyia, que ara té 65.000 clients, espera tancar l'any arribant als 100.000 en total. El seu pla és assolir el mig milió el 2019. L'any 2015 va facturar 70 milions d'euros i aquest any està facturant uns 8 milions mensuals. El primer trimestre l'ha tancat amb benefici brut operatiu (ebitda) positiu i espera tancar l'any sense números vermells. ■