



La entrevista *Carlota Pi* _ Presidenta y confundadora de Holaluz

«La energía verde no es un lujo que no puedas pagar»

Alejandro Maisanaba - Madrid

Holaluz, la compañía de energía 100% renovable que está haciendo frente a las grandes eléctricas, parece el claro ejemplo de que «se recoge lo que se siembra». Con casi 140.000 clientes y una tasa de pérdida de usuarios 10 veces menor a la media del sector, la compañía acaba de conseguir el suministro de electricidad del Ayuntamiento de Madrid para los próximos dos años. Pero el crecimiento no es sólo económico. A principios de año, Holaluz recibió la certificación B Corp, que valora el impacto positivo de la empresa en sus empleados, la comunidad y el medio ambiente. «Acredita que todos los procesos estén alineados con una filosofía de compañía que hace las cosas bien. Además, de cara a la gente que no nos conoce, les da un punto más de confianza y de garantía», subraya Carlota Pi, presidenta y cofundadora de Holaluz. Cualquiera diría hace siete años, cuando comenzó la andadura de la compañía, que el Premio a Mejor Directivo Pyme que entrega la Asociación de Directivos de España, sería para su presidenta.

—¿Valora como un espaldarazo para la compañía el contrato para el suministro de la electricidad al Ayuntamiento de Madrid?
—Es importante que su filosofía fuera convocar un concurso al que sólo pudieran concurrir compañías 100% renovables y la adjudicación se haya hecho por razón de precio. Ahorramos, con respecto al contrato del año anterior 279.000 euros anuales. Lo más importante es que la energía verde no es un lujo que no puedas pagar; es la opción, y además con ahorro. Ofrecemos energía renovable con un ahorro de 100 euros al año para todas las familias.
—¿Se han planteado entrar en más concursos públicos?

—No somos una compañía de concursos públicos. Si en otra ciudad se convoca un concurso similar es muy probable que decidamos concurrir también. Pero no significa que ahora vayamos a ir a todos los concursos públicos.

—¿Con qué ojos ve Holaluz los nuevos objetivos del Ministerio de Transición Ecológica y la ruptura con la política energética del anterior Gobierno?

—Con mucha ilusión. Nunca hemos trabajado pensando en cuál es el contexto político. Esta transformación hacia un modelo energético de autoproducción, donde las personas podremos intercambiar energía entre nosotros, es un modelo que ya está pasando en muchos lugares del mundo como en California o Alemania. Vemos claro que este es el camino y es la ruta que se está siguiendo. Que ahora haya un Gobierno con una ministra de Transición Ecológica, que ya el título es muy relevante, lo vivimos con muchísima ilusión.

—¿Es posible un nuevo mercado en el que los clientes sean también productores para el uso compartido de energía?

—Estamos absolutamente seguros de que tener placas solares para la producción de electricidad en casa y una batería doméstica para poder almacenarla y gestionarla será tan estándar como tener un cuarto de baño dentro de casa.

—¿En cuántos años?

—Ojalá supiera la fecha exacta, pero ya estamos poniendo dos instalaciones al día y terminaremos el año con 1.000 instalaciones, repartidas en diferentes puntos de la Península. En los próximos 5 años habrá un porcentaje relevante de casas con estos activos de autogeneración y almacenaje.

—En ese caso, ¿piensan en desarrollar un servicio de gestión de la energía que acumulada?



Gracias a la tecnología, hoy puedes ser más eficiente, más responsable y más alineado con tus valores sin ninguna pérdida de confort. Y se pueden conseguir ahorros»



JAVIER FDEZ.-LARGO

—Claro. Nosotros trabajamos con dos productos en formato de lanzamiento. Uno es un producto más sofisticado para personas que quieren hacer su propia gestión de energía y que quieren saber cuánta producción hace la placa y cuánto se almacena. Esto entendemos que es para una parte muy pequeña del mercado. Y luego el producto más «market», en el que Holaluz instala las placas solares y las baterías y el cliente no tiene que preocuparse por nada.

—¿Qué aspectos cambiaría del mercado eléctrico español?

—Lo más relevante es cambiar la mentalidad de las personas. Durante muchos años nos han hecho creer que las renovables son caras o que para tener un consumo eficiente había que perder calidad de vida. Eso no es verdad. Gracias a la tecnología, hoy puedes ser más eficiente, más responsable y más alineado con tus valores sin ninguna pérdida de confort. Hemos demostrado que las renovables no son más caras, sino que podemos conseguir ahorros con energía 100% renovable.

—Si las grandes eléctricas comenzasen a producir y distribuir sólo energía 100%

renovable, ¿seguirían siendo sus competidores?

—Ya habríamos ganado. Conseguir que todo el mundo se mueva gracias a la energía renovable sería el mayor éxito que podríamos tener. En ese caso, seguirían siendo nuestra competencia, porque estaríamos proponiendo a nuestros clientes, además de la energía renovable, el ahorro, precios transparentes y justos, y una compañía donde el cliente siempre es el centro.

—Empezarán a operar en

Portugal en 2019. ¿Cuál es la hoja de ruta de la compañía para el mercado europeo?

—Estamos viendo el mercado italiano y el francés. Estamos sacando las licencias para poder operar allí. Italia va a ir antes que Francia por los trámites que se están siguiendo, pero no va a ser antes de 2020. Luego irá Alemania.

—El salto a Latinoamérica, ¿para cuándo?

—Será mucho después. Una vez estemos consolidados en estos cuatro países.