



>ENERGÍA

Holaluz se prepara para liderar la llegada del autoconsumo eléctrico

La compañía suministra energía verde a más de 120.000 clientes por toda España. Parte de su éxito radica en la tecnología y en el análisis masivo de los datos. Por **Paula Clemente**

Se conocieron en el curso de un máster en administración de negocios. Les unió su irrefrenable inquietud por hacer algo que fuera útil a la humanidad. Seguramente por eso, Carlota Pi eligió a Oriol Vila y Ferran Nogué para compartir su plan: crear una empresa cuyo objetivo básico era llevar a casa de cada ciudadano energía de origen verde. Lo recuerda quien hoy es la co-fundadora de Holaluz en el seno de una conversación llevada a cabo en las nuevas oficinas de la compañía, que acaba de mudarse de uno de los espacios del Barcelona Tech City a un edificio cerca de la playa y a disponer, allí, de dos plantas para ella. Lo que se convierte en la irrefutable prueba del crecimiento de la empresa.

«Lo que empezó entonces, hoy ya tiene más de 120.000 clientes, procedentes de todos los códigos postales del estado español; tenemos una capilaridad de la cual estamos muy contentos; adquirimos, además, 300 clientes nuevos cada día, de los cuales el 29% llega por recomendación directa de un cliente existente», enumera la misma. Tal éxito se apoya, según la opi-



Una de las fundadoras de la empresa Holaluz, Carlota Pi, en sus recién estrenadas oficinas. SANTI COGOLLUDO

nión de Carlota Pi, en varios ejes. «El primero es la energía verde; el segundo, el ahorro que conseguimos gracias a la tecnología y al análisis masivo de los datos; y el tercero, poner a nuestros clientes en el centro», explica.

Lo que hace Holaluz es comprar electricidad 100% de origen renovable producida por más de 400 agentes (que están repartidos por toda España y que pueden dedicarse a cualquiera de ellas: solar, biomasa, biogás, hidráulica...), alquilar el cable para transportar la energía y suministrarla al cliente final.

«Las diferencias básicas con cualquier otro es que nuestra energía es verde y que nosotros no cobramos euros por Kw/hora; nosotros no vendemos kilos de tomates a dos euros el kilo, vendemos en base a los sofritos que haces a final de mes, a lo que realmente necesitas», expone la co-fundadora de la empresa. «Si cobras en base a los Kw/h, aparecen distintas líneas en la factura, cosas que quizás el cliente no en-

tienda o no necesite, pero que funcionan muy bien para engordar el importe final». Y en esto, como empieza a ser costumbre, la tecnología ha tenido mucho que ver. «Esto lo logramos gracias al big data, una gran novedad que hemos introducido: con tus datos históricos podemos saber cuál es tu patrón de consumo y saber en qué sitio tenemos que programar la potencia que necesitas», dice Carlota Pi. «Sólo con el hecho de ser una empresa nacida en la era de la tecnología 2.0, donde toda la concepción de la com-

pañía se hace desde lo digital, el margen que nosotros tenemos que cargar por cada cliente es mucho menor del que necesita una compañía que se fundó hace 100 años, donde se tienen unas ineficiencias operativas muy grandes».

La agilidad, el pensar en grande y el estar siempre alerta con las tendencias propio de las start ups hace que esta compañía en pleno crecimiento tenga un estructurado plan al respecto de sus próximos pasos. En este caso, orientados al autoconsumo eléctrico. «Estamos en la frontera de una revolución tecnológica que está pasando en todo el mundo, que es un cambio de modelo de producción de energía, que hasta ahora era centralizado y que ahora pasa a estar en casa», reflexiona la misma. «La visión que nosotros tenemos, de aquí a cuatro años, más o menos, es crecer hasta 400.000 clientes de los cuales 40.000 no sean sólo consumidores, sino que sean productores de energía». Pone de ejemplo a sus padres, que podrían producir energía en su casa en Calella de Palafrugell (Girona) e inyectar la que les sobrara tras su consumo a la red, a partir de donde Holaluz se encargaría de dirigirla hasta aquellos clientes que no produjeran la suficiente. Los que inyectaran energía, de hecho, cobrarían por ello. «Nos convertiremos en un espacio donde ayudaremos a la gente a intercambiar electricidad de origen renovable entre ellos».

Para despedirse se acuerda de las energéticas tradicionales y de todo lo que las rodea con un sutil desafío: «el lobby de las energéticas puede impedir durante un tiempo la existencia de la ley de la gravedad, pero por mucho que la prohibas a golpe de BOE, ésta está allí fuera, y llega un día que se impone».

Para despedirse se acuerda de las energéticas tradicionales y de todo lo que las rodea con un sutil desafío: «el lobby de las energéticas puede impedir durante un tiempo la existencia de la ley de la gravedad, pero por mucho que la prohibas a golpe de BOE, ésta está allí fuera, y llega un día que se impone».

Para despedirse se acuerda de las energéticas tradicionales y de todo lo que las rodea con un sutil desafío: «el lobby de las energéticas puede impedir durante un tiempo la existencia de la ley de la gravedad, pero por mucho que la prohibas a golpe de BOE, ésta está allí fuera, y llega un día que se impone».

Para despedirse se acuerda de las energéticas tradicionales y de todo lo que las rodea con un sutil desafío: «el lobby de las energéticas puede impedir durante un tiempo la existencia de la ley de la gravedad, pero por mucho que la prohibas a golpe de BOE, ésta está allí fuera, y llega un día que se impone».

Para despedirse se acuerda de las energéticas tradicionales y de todo lo que las rodea con un sutil desafío: «el lobby de las energéticas puede impedir durante un tiempo la existencia de la ley de la gravedad, pero por mucho que la prohibas a golpe de BOE, ésta está allí fuera, y llega un día que se impone».

Para despedirse se acuerda de las energéticas tradicionales y de todo lo que las rodea con un sutil desafío: «el lobby de las energéticas puede impedir durante un tiempo la existencia de la ley de la gravedad, pero por mucho que la prohibas a golpe de BOE, ésta está allí fuera, y llega un día que se impone».