



# Holaluz prevé duplicar su tamaño tras captar fondos por 60 millones

**RONDA DE FINANCIACIÓN/** La comercializadora de electricidad renovable, que incorpora unos 500 clientes nuevos al día, busca doblar en 2019 su cartera de clientes y su facturación, hasta los 380 millones.

Artur Zanón. Barcelona

Holaluz, comercializadora de energía eléctrica, última una ronda de financiación de unos 60 millones de euros, que estará completada durante el primer trimestre de este año, según explica en una entrevista con EXPANSIÓN Carlota Pi, cofundadora.

“En los últimos meses hemos pasado por cuatro procesos de este tipo, pero hemos decidido no cerrarlos porque las negociaciones se han demorado demasiado y las necesidades de la empresa ya habían cambiado”, explica la directiva. Holaluz ha financiado su crecimiento en los últimos años “con la caja y con el margen”.

Pi, que prefiere no desvelar el nombre del fondo ni nuevos detalles de la operación, cree que el importe final podría ser incluso superior. Estos al menos 60 millones serán *equity* para acometer nue-

vas inversiones, de manera que el importe movilizado en total será superior (de tres a cinco veces más, según el apalancamiento), dado que en algunos proyectos en los que está pensando la empresa permiten fórmulas como *project finance*.

## Axon Partners

Por una parte, Holaluz pretende impulsar campañas de marketing, que para la compañía son una estrategia básica para captar nuevos clientes y que le ha proporcionado buenos resultados. Por otro lado, la firma quiere ampliar su actividad en la generación de energía solar distribuida, que considera que será una línea de negocio importante en un futuro no muy lejano.

La última inyección externa importante recibida por Holaluz fue en 2016, cuando la madrileña Axon Partners Group desembolsó cuatro millones de euros y tomó una participación minoritaria, que se estima en torno al 10%. El resto está en manos de los fundadores: Oriol Vila, Ferran Nogué y la propia Pi. La firma fue fundada en 2010 en



Carlota Pi, cofundadora de Holaluz.

Barcelona y su reclamo es conectar productores de energía verde con el cliente final.

La empresa concluyó el pasado ejercicio con unos ingresos de 200 millones de euros, frente a los 140 millones del año anterior. La compañía emplea a 176 personas y espera incorporar al menos a 50 trabajadores más este año. Actualmente tiene 180.000 clientes –el 15%, pymes, que suponen el 30% del consumo– y confía en alcanzar los 450.000 abonados en 2019.

los trámites para entrar en Francia e Italia.

El alza de 2018 –una arista de la estrategia para 2019– se ha producido gracias a la creación de una tarifa plana (Tarifa Justa es su nombre comercial), algo muy habitual en la telefonía, pero único en el mercado de la energía, donde los márgenes son ajustados y un altibajo en los precios del mercado mayorista –si no está cubierto– puede llevarse por delante a la empresa.

## Estrategia comercial

“No hemos tenido ni un caso en el que un cliente haya parado su consumo”, expone Pi, quien asegura que el lanzamiento de esta oferta comercial supuso elevar el número de altas diarias de 300 a 500.

“Existen tres millones de personas que cambian de suministrador cada año; con

## MERCADO

El mercado de electricidad está **dominado** por Endesa, Iberdrola, Naturgy, EDP y Viesgo. Las **pequeñas** se reparten apenas un 6%.

que alcancemos sólo un 10% de esta cuota ya es mucho para nosotros, que tenemos una gran tasa de fidelidad”, dice.

Una de las líneas en las que pretende avanzar Holaluz es la de contratos de compraventa de energía (PPA). A principios de este mes, cerró un acuerdo con la gallega EDF Solar, por el que la ingeniería prevé invertir 80 millones en varios parques solares y, a cambio, Holaluz le compra la energía 10 años.

Este acuerdo, de 120 megavatios (MW), es solo el primero de otros que quiere alcanzar en el futuro hasta llegar a una potencia instalada mínima de 1.000 MW. “Para nosotros, es una forma de integración vertical diferente sin generar directamente”, expone Carlota Pi.

La Llave / Página 2

**Holaluz destinará la ronda a captar nuevos clientes y a entrar en generación distribuida**