



Holaluz se lanza a por 500.000 clientes y nuevos socios

M.Á. Patiño. Madrid

La comercializadora eléctrica independiente Holaluz tiene previsto impulsar su crecimiento tras lograr adjudicarse gran parte del megacontrato de suministro eléctrico al Ayuntamiento de Madrid.

Carlota Pi, presidenta ejecutiva y cofundadora del grupo, ha explicado a EXPANSIÓN que el grupo ya está pensando en dar el salto fuera de España y que aspira a alcanzar medio millón de clientes en cuatro años, convirtiéndose así en una de las comercializadoras más activas en la batalla comercial frente a las grandes eléctricas (Endesa, Iberdrola y Gas Natural Fe-

nosa). Para financiar el desarrollo, Holaluz está estudiando la incorporación de nuevos socios al grupo, en el que además de los fundadores, participa la sociedad de capital riesgo Axon Partners.

“Está habiendo mucho movimiento en el sector”, dice Pi. “No sólo de fondos de inversión, también de petroleras que quieren entrar en el sector eléctrico”, comenta.

Holaluz ha elegido Portugal, Francia e Italia para iniciar su expansión internacional. La compañía barcelonesa ya tiene firmado un contrato en Portugal, que entrará en vigor en julio, pero no comenzará a operar hasta 2019 en el



Carlota Pi, presidenta ejecutiva de Holaluz.

mercado luso, donde la empresa se marca el objetivo de alcanzar una cartera de unos 30.000 clientes en un año.

En Francia e Italia, Holaluz ha solicitado ya las licencias para operar. Después de que la comercializadora se consolide en Europa, el siguiente paso “natural” sería establecerse en Latinoamérica. Holaluz ganó en mayo la adjudicación de tres de los cuatro lotes del concurso público del Ayuntamiento de Madrid para la comercialización de la energía del consistorio, toda ella de origen 100% renovable, un contrato que alcanza un importe de 82 millones de euros. Para Pi, este contrato

ha sido un éxito. No tanto por lo que supone de incremento de ventas, sino por lo que supone para Holaluz como imagen corporativa de solidez.

La comercializadora alcanzó en 2017 una facturación de 140 millones de euros y prevé elevar este año su volumen de negocio hasta alrededor de los 180 millones de euros, ya que ahora factura a un ritmo de 15 millones mensuales, según Pi. En lo que respecta a la cartera de clientes, actualmente ronda los 140.000 (de los que aproximadamente el 15% son pymes y el 85% restante, clientes domésticos). Holaluz, que va a un ritmo de 300 nuevos clientes cada día,

tiene el objetivo de cerrar 2018 con una cifra cercana a los 200.000 usuarios. Y, de ahí, hasta el medio millón en cuatro años.

Autoconsumo

Una de las grandes apuestas del grupo es el autoconsumo, con el que aspira a transformar radicalmente el mercado energético español. Pi confía en que la posible derogación del llamado *impuesto al sol* por la nueva ministra de Transición Ecológica, Teresa Ribera, abra nuevas posibilidades para el autoconsumo. Holaluz facilita instalaciones y gestiona los flujos de energía para autoconsumo eléctrico.