



# Holaluz promourà projectes d'autoconsum al llarg del 2017

**L'AVENIR.** L'elèctrica vol ser una plataforma d'intercanvi d'energia entre consumidors i productors.  
**CRÉIXER.** Preveu depassar els 150.000 clients durant el 2017 i els 150 milions d'euros de negoci

JORDI GARRIGA RIU  
BARCELONA

El 2017 ha de ser un any esplendorós per a la companyia elèctrica Holaluz que, a banda de tenir expectatives d'apujar el llistó de clients fins als 150.000 i de facturació fins a 150 milions d'euros, vol consolidar-se com a promotor de projectes d'autoconsum, en la ruta cap als nous paradigmes en els usos de l'energia.

Com explica Carlota Pi, cofundadora de la companyia, "amb els nostres clients construïm una relació de confiança en el camí cap a l'autoconsum, que no dubtem que esdevindrà un estàndard imprescindible d'aquí a 10 o 15 anys, com fa dècades ho va ser que cada llar gaudís d'un lavabo". Com hi afegeix, "en el futur, Holaluz esdevindrà una plataforma d'intercanvi d'electricitat entre consumidors que, alhora, seran productors, és a dir, *prosumers*." Enguany la companyia es proposa iniciar-se com a dissenyador i instal·lador de projectes d'autoconsum i emmagatzematge. Holaluz estudia fer propostes d'instal·lació de plaques fotovoltaiques a les llars dels seus clients, que poden ser finançades a través de la factura.

És clar que per esdevenir plataforma cal tenir una bona massa crítica, i la via d'Holaluz d'anar guanyant més i



Carlota Pi, cofundadora d'Holaluz, a la seu de la companyia elèctrica. JOSEP LOSADA

## NOU MERCAT

### El gas per acompanyar

"Tot i ser una companyia verda, comencem a vendre gas perquè fer servir energia verda -que comporta una important tasca de transformació- per escalfar és un malbaratament", afirma Carlota Pi, que considera que el gas ha de ser una energia d'acompanyament fins que a l'Estat espanyol el 100% de l'energia del mercat sigui renovable (ara n'és el 20%).

més clients és ser capaç de fer-los un vestit a mida amb un ús intel·ligent de les dades massives. Aquest trimestre, la companyia posa en marxa un sistema d'anàlisi dels hàbits de consum dels clients, als quals plantejaran qüestions sobre com fan ús del recurs elèctric, tot creuant les respostes amb dades dels comptadors. "Gràcies a les dades que en tenim, amb una base horària podem fer un producte a mida tot ajustant-nos a les necessitats de confort del client, tot cercant oferir un preu més econòmic, després dels ajustaments." El producte a mida vol tenir en compte que no és el mateix una família els membres de la qual es passen bona part del

dia a fora, que algú que faci teletreball o un matrimoni de jubilats, amb el benentès, com diu Carlota Pi, que "l'ús de l'energia és inelàstic respecte del que costa, i una persona, quan arriba a casa, fa un ús de l'energia sense pensar en el preu, així que no li proposem que capgiri les seves pautes de consum". Val a dir que, actualment, Holaluz ja ofereix un estalvi de 100 euros de mitjana als clients domèstics, amb més marge per als abonats que rebaixen la seva potència. En el cas de les empreses, de fins al 30% en el seu rebut de la llum anual.

Amb aquest concepte de "la llum justa", el cert és que Holaluz aconsegueix obtenir abonats a bon ritme, uns 300

de nous cada dia, amb la satisfacció, com destaca la cofundadora de la companyia, que "un 29% ens venen pel boca-orella". Un altre projecte de la companyia, que comercialitza energia verda al 100%, és estrenar-se amb l'èolica, per afegir-se al ventall que configuren la solar fotovoltaica, la minihidràulica o la biomassa. "Fins ara no hem tingut proveïdors de l'èolica perquè aquesta energia s'ofereix en paquets per grups grans, però enguany ens faria il·lusió fer un contracte amb productors d'energia èolica." Holaluz disposa de centenars de proveïdors verds als quals la massa de clients garanteix seguretat de producció.

## HOLALUZ

### FACTURACIÓ

100 M€

### TREBALLADORS

100

### ANY DE FUNDACIÓ

2010

- Holaluz, fundada per Carlota Pi, Oriol Vila i Ferran Nogué, també creix en nombre d'empleats: en un any i mig ha passat de la cinquantena al centenar.