



## Perfil

# La directiva que sabe explicar la factura de la luz

## Carlota Pi, presidenta de la comercializadora verde Holaluz, premio AED para pymes

CARLOS GÓMEZ ABAJO

**S**u objetivo, dar luminosidad a un mercado que los consumidores ven "oscuro": la electricidad. Lo ha conseguido, en buena medida, Carlota Pi Amorós (26 de julio de 1976, Barcelona), quien, junto con Oriol Vila y Ferran Nogué, fundó la distribuidora de electricidad verde Holaluz hace ocho años. Ahora ha recibido el Premio AED al Directivo del Año en la categoría de pymes (en la global, lo ha ganado Francisco Riberas, presidente ejecutivo de Gestamp).

Pi, presidenta de Holaluz, es la primera ganadora del premio para pymes, que se estrena este año. Lo recibirá el 3 de julio, y considera que refuerza la percepción de que su propuesta de valor "llega a la gente". Señala un estudio propio, según el cual el 30% de los consumidores en general tiene una opinión "horrible" del sector eléctrico, mientras que entre los clientes de Holaluz "el 99% tiene buena opinión de la industria".

Cuando empezó Ingeniería Industrial en la Politécnica de Cataluña no tenía "ni idea" de por dónde iría su carrera. "Siempre me gustaron mucho las matemáticas, y pensé que en esa carrera tendría variedad de opciones. En tercer curso me especialicé en técnicas energéticas, con asignaturas como Física Nuclear, más esotéricas, en la línea de lo que a mí me gusta". Pi se refiere a su pasión por la literatura (además de la lectura, escribe lo que le pasa en su día a día) y por el baile (va a clase de ballet clásico y de jazz, una especie de baile musical). También le gusta mucho "nadar en el mar".

La universidad la encantó hacia el mundo de la energía. Empezó a trabajar

en Essen (Alemania), en la eléctrica RWE. "Hice grandes amigos y pude viajar por toda Europa. A nivel profesional aprendí que en todas las empresas, por muy grandes que sean sus estructuras, hace falta gente con iniciativa; que siempre hay huecos, y es cuestión de actitud que puedas hacer lo que quieras".

Su segunda etapa, ya en 2004, fue en la comercializadora Nexus Energía. "Entonces era muy pequeña. Aprendí mucho del negocio de la electricidad, y de que se puede aprender de los diferentes estilos de liderazgo, te gusten o no."

En esa etapa comenzó también a dar clases en el máster de Renovables de la Universidad de Barcelona, de mercados energéticos y eficiencia. "Aprendes un montón de las preguntas de los alumnos, que además son más jóvenes o mayores que tú". Dejó de hacerlo hace dos años, ante la imposibilidad de compatibilizarlo con Holaluz y con su familia.

Tiene tres hijas, de 10, 8 y 6 años. "Ser madre es lo mejor que hago. Aprendo millones de cosas de ellas". Habla no solo de "ver las cosas con ojos de niño" o "vivir el presente", sino de aptitudes muy concretas: "Contar un cuento cada noche te enseña a explicar proyectos, a liderar reuniones, a presentar nuevos productos".

Su facilidad de palabra se hace evidente al oír la hablar, y algo habrá ayudado a que Holaluz tenga ya 140.000 clientes. La empresa nació en 2010, tras conocerse Pi, Vila y Nogué en un MBA en IESE. Entre sus ideas de negocio, una tienda de juguetes para bebés (dos de los socios ya eran padres). Al final apostaron por una comercializadora de energía renovable.

Fueron sucediéndose los hitos: ganaron la compra co-



**Le encanta bailar y nadar en el mar; contar cuentos a sus hijas le ha enseñado a dominar el lenguaje oral**

lectiva de OCU, gracias a su descuento del 8% respecto al mercado libre; en 2016, su primera campaña de TV, tras la entrada del capital riesgo Axon Partners; y hace nada, parte del contrato del Ayuntamiento de Madrid (que quería solo comercializadoras verdes) para este año y el siguiente.

Entre medias, en 2015, un acontecimiento llamativo: la competencia de Pepeenergy (entonces dirigida por Pedro Serrahima, artífice de Pepephone ahora en Telefónica) elogiando la "honestidad" de Holaluz y pidiendo a los clientes de esta que no se cambiaran de compañía. Pi presume de algo que debería ser práctica

común: "Hacemos el trabajo difícil. Si nos equivocamos en la factura, lo resolvemos nosotros, el cliente no tiene que estar pendiente". Sus precios son, en todo caso, su principal argumento para atraer clientes.

La empresa de Carlota Pi, que cuenta con 168 trabajadores, todos en Barcelona, superó los 140 millones de facturación en 2017, lo que supone un alza del 40%, y prevé cerrar 2018 con 180 millones. Acaba de firmar un acuerdo para ser el primer instalador oficial de las baterías inteligentes de Tesla en el mercado español.

El objetivo de Holaluz es llegar a los 450.000 usuarios en España, apostando

por colaborar con el autoconsumo y el almacenaje. Al hilo de esto, y aunque no piensan "en el contexto político" para su estrategia, reconoce que están "superilusionados" con la postura más prorrenovables del nuevo Gobierno de Pedro Sánchez.

También planean internacionalizar la empresa a partir del año que viene, empezando por Portugal, y ya están haciendo trámites para entrar en Francia e Italia. Más lugares en los que contar el proyecto de Holaluz, que se ha hecho un hueco en el difícil mercado de la electricidad a base de seriedad y cercanía, la que aporta Carlota Pi.

### Formación en EE UU

- **Titulos.** Además de un MBA por IESE, tiene otro título en Business Management por la Universidad de Nueva York, y un máster en Métodos Matemáticos para Mercados Financieros por la Politécnica de Cataluña.
- **Silicon Valley.** Participó el año pasado en Blackbox Connect, programa de aceleración para mujeres fundadoras impulsado por Google.