



RADAR EMPRESARIAL



La companyia cofundada per Carlota Pi acaba l'any en números verds. C. CALDERER

Holaluz entra en beneficis per primer cop i ja factura 100 M€

PAULA SOLANAS

La comercialitzadora elèctrica *online* Holaluz prem l'accelerador el 2016. La companyia ha entrat en beneficis aquest any per primer cop amb un resultat net de mig milió d'euros. L'empresa també ha aconseguit disparar les vendes fins assolir una facturació de 100 milions d'euros, un 43% més respecte al 2015, quan va facturar 70 milions, segons va anunciar ahir mitjançant un comunicat. Així doncs, la companyia catalana ha acabat l'any amb més de 85.000 clients i es proposa arribar als 100.000 a finals del gener vinent. D'aquesta manera, Holaluz va multiplicar per tres les altes diàries, passant de 100 clients nous al dia als 310 actuals.

"Aquest any ha sigut clau per al creixement de l'empresa. Com més clients siguem, més energia verda aportarem al mix del mercat", explica Carlota Pi, cofundadora, amb Oriol Vila i Ferran Nogué, de la comercialitzadora. A partir del primer trimestre de l'any vinent, Holaluz també vol créixer gràcies a l'economia de les dades. Incorporarà un nou sistema de *big data* per analitzar les pautes de consum que segueixen els seus clients durant tres mesos i adaptar així la seva tarifa a una d'igual o més econòmica. Segons as-

segura la companyia, amb aquest sistema l'estalvi pot arribar als 100 euros en els clients domèstics i fins a un 30% de la facturació en el cas de les empreses.

Nous mercats

La *start-up* aposta per impulsar el negoci de l'energia verda a través de nous mercats. A principis d'estiu, Holaluz va avançar que volia irrompre en el segment de l'autoconsum elèctric i està duent a terme una prova pilot per oferir solucions d'emmagatzematge d'energia. En aquest sentit, Pi explica que l'empresa també es vol acostar al sector del cotxe elèctric. La seva proposta passaria per oferir serveis a mida per als clients com ara finançament a través del rebut o subministrament de suport per quan l'autoconsum no sigui suficient.

Les previsions per al 2017 també són optimistes i preveuen acabar l'any amb un total de 160.000 clients, que suposarien un augment d'un 60%. Fundada fa sis anys, l'empresa s'ha autofinançat fins ara, amb l'excepció de la ronda de finançament de quatre milions d'euros que va aportar el març passat el fons de capital risc Axon Partners Group. ■