



Holaluz consigue beneficios y entra en las baterías domésticas con Tesla

COMERCIALIZACIÓN/ La energética catalana espera terminar el año con una facturación de 100 millones de euros y un ebitda de 500.000 euros. En 2017, la compañía confía en llegar a 160.000 abonados.

Artur Zanón. Barcelona

Holaluz prevé terminar este ejercicio con una facturación de 100 millones de euros, lo que supone un incremento del 43% sobre los 70 millones con los que terminó 2015. La comercializadora online de electricidad espera acabar este año con 85.000 clientes en toda España.

“Los datos siguen el plan de negocio que nos habíamos marcado; nos habíamos propuesto varias metas volantes para conseguir un objetivo final que no es fácil”, explica Carlota Pi, cofundadora de la compañía.

El principal cambio que ha experimentado Holaluz es la consecución de un resultado positivo o de punto muerto, con un ebitda positivo de medio millón de euros. “En 2014 tuvimos unos pequeños beneficios por un incremento notable de los clientes y en 2015 tuvimos que reforzar la estructura para hacer frente a dicho aumento; pero este año podemos decir que son unas cifras sostenibles”, indica la directiva.

Pi, junto con los otros dos fundadores –Oriol Vila y Ferran Nogué– y el director comercial, Carles Leg, controla el 90% de la compañía. El resto está en manos de Axon, una firma inversora con sede en Madrid que suscribió una ampliación de capital de cuatro millones de euros a principios de este año.

El pasado septiembre, Holaluz desarrolló su primera campaña de publicidad en medios masivos. “Entre esta inversión en marketing y la entrada de los nuevos socios, teníamos la necesidad de dar



Ferran Nogué, Carlota Pi, Oriol Vila, cofundadores de la comercializadora online Holaluz.

La empresa ha comenzado a comprar baterías al fabricante de coches de EEUU

un salto importante, que se ha producido”, subraya Pi.

Con vistas a 2017, la compañía quiere alcanzar los 160.000 clientes, lo que supondría casi duplicar la cifra actual, con el objetivo de tener una base importante de abonados con la que entrar en nuevos campos. Uno de los principales canales para conseguir nuevas altas es el boca-oreja: el 29% de los nuevos abonados procede de esta vía. “Ahora, sobre todo queremos

Una plantilla con cien puestos de trabajo

Procedentes de otras compañías del sector y tras ver que existía un nicho para vender electricidad “de otra manera”, Pi, Nogué y Vila fundaron Holaluz en 2010. Actualmente, la empresa da empleo a cien personas de forma directa y sus principales clientes, por número, son hogares, si bien también existen pequeñas y medianas empresas. Su sede está en Barcelona.

El 90% de la firma está en manos de los tres cofundadores y de un directivo; Axon controla un 10%

tener productos relacionados con la autoproducción, el almacenamiento y la movilidad”, apunta Carlota Pi.

La emprendedora se refiere a lo que muchos expertos ven como el futuro: placas solares en el techo de una casa o un edificio y baterías para guardar la energía para el coche o para el consumo doméstico, sin necesidad de conectarse a la red eléctrica. “Tenemos una energía solar brutal en España en compara-

ción con el resto de la UE, y aquí el BOE parece que niega la ley de la gravedad”, ironiza en relación a las restricciones para el autoconsumo.

Holaluz prevé realizar varias pruebas piloto este año en España en diferentes circunstancias. “Queremos ser el Airbnb de la energía”, resume. Para ello, ha comenzado a comprar material a Tesla, el fabricante de vehículos premium completamente eléctricos, que en 2017 abrirá sendas oficinas en Barcelona y en Madrid.

Tecnología y diseño

“Estamos trabajando con Tesla porque su tecnología es la mejor, las baterías tienen una gran capacidad y su diseño es bonito, de manera que se podrían integrar en una casa como un electrodoméstico”, apunta la directiva.

El deseo de Pi es “dar un paso más” y crear una “alianza estratégica” con Tesla en el futuro, pero cree que todavía es pronto. Se debe avanzar en varios aspectos que ahora son una incógnita: ¿cómo y quién debe gestionar las baterías?, ¿se alquilan o se compran?, ¿cómo se financian?... Según la cofundadora de Holaluz, la tecnología que están comenzando a probar se amortiza en ocho años.

Holaluz es una de las energéticas independientes de grandes grupos que se han desarrollado en los últimos años al calor de la liberalización de la comercialización. Aunque su facturación está lejos de Factor, Audax, Nexus y VM, ha hallado un hueco dentro del segmento online y de certificado verde.