



H. MONTERO - Madrid

Empleados con toque «hipster» jugando al ping-pong, tres clases de crossfit y dos de yoga a la semana, todas las nóminas por encima de los 1.300 euros, fruta ecológica todos los días, guardaría en la sede barcelonesa donde imperan la funcionalidad y el diseño nórdico, directivos que pasan dos horas al mes en atención al cliente... Holaluz es una de esas empresas donde apetece echar horas, aunque no te dejen porque impera la conciliación. Pero de verdad, no por «postureo».

«Necesitamos el mejor equipo y, para atraer talento, lo primero es pagar sueldos de mercado. Nos ha costado mucho llegar aquí porque somos una compañía que empezó hace seis años y recibimos financiación externa hace uno. Además, hay que generar un ecosistema donde te puedas desarrollar, seas hombre o mujer. Sin hacer discriminación positiva en la contratación, de las 109 personas que trabajan en Holaluz, hay 53 hombres y 56 mujeres. Y esta proporción se mantiene a nivel directivo», explica Carlota Pi, fundadora de Holaluz junto a Oriol Vila y Ferran Nogué.

-Holaluz comercializa, pero también representa plantas renovables. ¿Significa eso que también generan energía?

«Compramos electricidad, pero no tenemos participación. No somos accionistas. Lo que sí tenemos son acuerdos de compra de electricidad renovable con 400 productores independientes en toda España. Tenemos precios fijos con los productores y así podemos ofrecer precios fijos durante un año.

-¿Cómo están seguros de que el 100% de la energía que proveen es renovable?

«Como compro energía verde hay un sistema de certificación de la energía que emite la CNMC que obliga a que necesariamente en algún lugar de España haya siempre una planta de energía renovable integrada en el sistema.

-Si esto es así y deja de soplar el aire y no llueve, y hay que tirar de las renovables más caras, ¿cómo puede Holaluz garantizar una rebaja del 30% en la factura para los negocios?

«El 15% de nuestros clientes son pymes y se ahorran ese 30% de media. Básicamente, gracias a ajustar la potencia contratada, prescindir de servicios adicionales que no necesitas y ajustando el precio. El ahorro para el cliente doméstico es de 100 euros de media al año, que equivale a una factura y media. Además, tenemos contratos a largo plazo con

los productores y nos ahorramos las oscilaciones de precios. El 20% del mercado de generación eléctrico está en manos de productores independientes.

-¿Se plantean entrar en el mercado de generación?

«No. Es otro negocio. No operamos con el kilovatio. Nosotros generamos valor con esta relación nueva con el cliente. Les pedimos que nos ayuden a cambiar el mundo. Y en 10 años tenemos una visión de producción descentralizada.

-¿Cómo?

«Vamos a poner en tu casa un panel solar y una batería para que acumules la electricidad cuando no estás. La batería puede ser una doméstica, como la de Tesla, o la de tu coche

SIN HORARIOS

JEFES QUE SE ARREMANGAN

En Holaluz no hay horarios. La gente entra y sale cuando quiere. Se trabaja por objetivos. Una de las impulsoras de esta idea es Carlota, ingeniera industrial, como los otros dos socios fundadores. «En Holaluz los equipos deciden qué proyectos quieren poner en marcha y qué recursos necesitan para lograr el objetivo, que si ponemos nosotros. Contratamos gente inteligente para no decirles qué tienen que hacer. Es un entorno de máxima libertad donde no hace falta controlar horarios. La gente llega y se va cuando quiere. Y todos dedicamos dos horas al mes a trabajar en atención al cliente».

eléctrico. Y ya estamos trabajando para que esto sea una realidad antes de final de año. Ahora mismo las cuentas no salen porque las baterías aún son caras, pero dentro de diez años no lo serán.

-Pero este sistema de producción y distribución se olvida de que hay que pagar las deudas que originaron las primas renovables.

«Hay un cambio de paradigma. Las compañías que han invertido en activos de generación que ahora están obsoletos son compañías que están en el mercado libre y que han tomado decisión libremente. Es como si yo me compro unos pisos que ahora no valen nada y exijo que me los pague alguien. Son decisiones de inversión.

-Ya, pero hasta 2030 esas deudas

Ofrecen electricidad (y gas) 100% de origen renovable a 90.000 clientes. Aspiran a tener 450.000 en 2019 y a conquistar Latinoamérica

CARLOTA PI

COFUNDADORA DE HOLALUZ

«En diez años todos tendremos una placa solar»

Connie G. Santos



eléctricas las tenemos que pagar entre todos.

«A lo mejor eso no tenemos que pagarlo en la factura de la luz.

-Energía asegura que ese descontrol de placas colocadas junto a lugares sensibles, como gasolineras, puede ser peligroso. ¿Es así?

«La cultura del terror. En Alemania hay 5 millones de placas fotovoltaicas en los tejados de las casas y no he escuchado que haya estallado una gasolinera. Y en Italia ponen 1.000 a la semana. Como civilización sería un error ir contra el autoconsumo. Es como si te llega alguien y te dice que tienes que pagar por tender la ropa y que la seque el sol porque esa persona calculaba que ibas a usar la secadora. Y como tengo

AUTOCONSUMIR ES UNA DECISIÓN DE ESTADO, COMO TENER UNA SANIDAD PÚBLICA

EL FACTOR CLAVE PARA COMPETIR NO VA A SER LA MANO DE OBRA, SINO EL PRECIO DE LA ENERGÍA

que recuperar el dinero que nos gastamos en una barra libre hace tres años pues me tienes que pagar. No tiene sentido. El autoconsumo es una decisión de Estado tan importante como tener Sanidad Pública. Al final, en términos de competitividad alemanes y americanos van a llegar a unos costes de producción tan bajos por la reducción de costes energéticos que no podremos competir. Se va a dar la paradoja de que hace 50 años el factor determinante para competir era la mano de obra y dentro de diez será el precio de la energía. Puedes buscar todas las excusas que quieras y defender los activos obsoletos de otras compañías, pero estarás negando el final de una era. La Edad de Piedra no se acabó porque se acabaran las piedras sino porque apareció algo mejor: el hierro. Dentro de diez años todo el mundo tendrá una placa solar y una batería en su casa para abastecerse. No hay fallos, ni hará falta una generación centralizada. Cualquiera que trabaje en una eléctrica lo sabe.

-Por aclarar: si me hago de Holaluz ¿salgo del Precio Voluntario al Pequeño Consumidor (PVPC)?

«Sí. No vendemos el PVPC, que es un producto que se inventó Energía en 2014 para traspasar el riesgo de precio del mercado mayorista al cliente final. Nosotros no vendemos riesgo sino una relación de confianza: un precio fijo.

-¿Es más barato Holaluz que el PVPC?

«Depende. En un entorno a muy a largo plazo ganas en un mercado con riesgo. Donde hay mucho dinero por ahorrar, más que en el precio del kilovatio hora, es en el término de potencia.

-¿Cree que hubo algo extraño en las variaciones de precio de enero, como insinuó Energía?

«En el precio de la energía mayorista han pasado siempre cosas. Es un sistema como la democracia: no es perfecto, pero hay sistemas muchísimo peores. ¿Manipulación de precios? No lo sé.

-Pretenden facturar 700 millones en 2019. ¿Se plantean otra ampliación de capital?

«El objetivo es alcanzar los 450.000 clientes a finales de 2019. Hace un año hicimos una ampliación de cuatro millones y, probablemente, hagamos otra.

-¿Y la entrada en el mercado alternativo bursátil?

«De momento no. Pero todas las demás alternativas están sobre la mesa desde OPV al crowdfunding.

-¿Internacionalización?

«Sí. Primero Portugal e Italia, en 2019, y luego Latinoamérica.

-¿Qué países latinoamericanos?

«Chile, México y Colombia.