



Energía Nuevos actores

Holaluz, el cambio de corriente en el sector energético

► La distribuidora online independiente suma ya 130.000 clientes y redobla su apuesta por el autoconsumo

FERNANDO PÉREZ

«En el mundo de la energía está en marcha una revolución, una transformación tan salvaje que ya se habla en muchos foros de que la energía es el nuevo internet. Yo también creo que lo que está pasando va a tener una implicación tan profunda en la vida de las personas como lo tuvo en su día la aparición de internet, y después de las redes sociales». Carlota Pi, fundadora y presidenta ejecutiva de Holaluz, rebosa convicción, casi como si contemplara una visión, cuando habla de los movimientos disruptivos que están removiendo los cimientos del sector energético. Su compañía, fundada en 2011, es un proveedor de energía renovable que busca impulsar el autoconsumo doméstico. Ya da servicio a más de 130.000 clientes y facturó 140 millones en 2017. «Los tres socios fundadores nos conocimos haciendo el MBA en el IESE. Los tres somos ingenieros, y habíamos trabajado en el campo de la energía, pero yo era la que tenía más experiencia en el ámbito de las renovables. Tras la graduación, todos pensábamos que podíamos hacer algo en este sector. Un día, después de dos o tres cervezas, les saque un papel que tenía escrito hacía tiempo con un proyecto para compartir energía verde, y ahí empezó todo», explica Pi.

El espaldarazo de Axon Partner Group, con el que cerraron en 2016 una ronda de financiación por cuatro millones, dio impulso a la compañía. «Ahora estamos creciendo a un ritmo de 300 nuevos clientes diarios», asegura la fun-



JOSÉ RAMÓN LADRA

Carlota Pi, fundadora y presidenta ejecutiva de Holaluz

dadora de Holaluz. El modelo de negocio de la distribuidora online consiste en comprar la electricidad directamente a productores independientes de energía 100% renovable. «Después alquilamos el cable de transporte y suministramos a nuestros clientes finales», explica Pi. Hasta ahora, Holaluz trabajaba con más de 400 productores de toda España. «Pero además acabamos de ganar un concurso de la asociación solar Ampier, que tiene 5.000 plantas de producción», explica Pi. Un acuerdo que garantizaría el abastecimiento para el objetivo de la compañía a cuatro años vista: lograr el medio millón de clientes.

Verde y barato

La propuesta de esta eléctrica «independiente» se basa en tres ejes. «El primero es el ahorro, de media conseguimos unos 100 euros de ahorro al año», asegura Pi. El big data es clave en este

aspecto. «Lo primero es cruzar datos para optimizar de manera automática la potencia contratada. La mitad de los hogares tiene las potencias sobrecontratadas, y mucho. Esta tecnología también permite conocer muy bien el perfil de consumo de nuestros clientes y así podemos optimizar los costes de compra y transporte», asegura la presidenta ejecutiva de la compañía.

El segundo vector es la apuesta por energía 100% verde. «No consideramos que sea un lujo, ni siquiera una opción. Es realmente en lo que estamos», afirma Pi. Y dentro de este apartado, la gran apuesta es el autoconsumo y el almacenaje de electricidad en los hogares. «Ya estamos poniendo dos instalaciones de placas solares fotovoltaicas al día. El objetivo es que la gente sea capaz de producir su propia electricidad, almacenarla y la que no usen o les falte, se distribuya o llegue a través de nosotros», explica la fundadora de Holaluz, quien considera que faltan apoyos institucionales al autoconsumo, aunque tampoco los ve imprescindibles: «Eso haría las cosas fueran más rápidas, pero la realidad se acabará imponiendo. Con el recorte a las subvenciones a las renovables se hizo mucho daño. El mensaje es que estas energías eran caras y no nos las podíamos permitir. Pero en diez años hemos avanzado mucho, y hoy en día poner una instalación fotovoltaica en el tejado de una casa unifamiliar es seis veces más barato. Ya no hacen falta subvenciones, y en una década veremos cambios radicales», concluye.

El tercer eje de la compañía pasa, asegura Pi, por «tratar a las personas como seres humanos». Nos centramos 100% en las personas, y los clientes están siempre en primer lugar». Energía positiva para la nueva corriente que sacude una industria en plena mutación.

Próxima estación, Portugal

Holaluz también ha comenzado a alumbrar su expansión internacional. Tras conseguir en Portugal un contrato con una importante planta de generación de renovable solar, la firma ha obtenido la licencia para operar en el país vecino. Un salto natural. «A nivel operativo, hablamos de un mercado muy integrado con el español, es el mercado ibérico», asegura Carlota Pi. La firma también ha solicitado licencias para Francia e Italia, pero ese desembarco no llegaría hasta el año que viene.

