



NOVARIET RESANAL

Holaluz prepara una ronda de fins a 50 M€

XAVIER GRAU

La companyia de comercialització energètica Holaluz prepara una nova ronda d'inversió, que podria tancar-se a finals d'aquest any o en els primers mesos de l'any que ve, per una quantitat que aniria dels 35 als 50 milions d'euros. "Volem fer aquesta ronda per impulsar l'autoconsum i la captació de nous clients", va explicar a l'ARA la fundadora de la companyia, Carlota Pi.

Holaluz compta actualment amb 153.000 clients i té com a objectiu arribar al mig milió l'any 2022. Una de les palanques per a la captació de clients ha sigut la denominada *tarifa justa* de la companyia. Es tracta d'un contracte amb el client en el qual es calcula una quota fixa en el rebut de la llum. "Aquest producte ha funcionat força bé des del primer dia", explica la fundadora de la companyia. Actualment Holaluz està captant un centenar d'altres diàries més de les que feia abans de treure al mercat aquesta tarifa, i ha passat d'unes 300 altes al dia a més de 400.

Darrere l'oferta hi ha una feina important de *big data*, amb l'anàlisi dels consums històrics de 150.000 clients i la creació d'un algorisme que permet ajustar el preu a cadascú en funció dels seus consums històrics, a part d'altres actuacions, com l'optimització de les potències contractades, cosa que també ajuda a reduir el preu de l'electricitat, sobretot després que el nou go-



La fundadora de la companyia Holaluz, Carlota Pi, en una imatge d'arxiu. M. GARCIA

vern espanyol aprovés la reforma que permet facturar la potència en intervals de 0,1 kW (quilowatts).

Pi destaca que aquesta nova tarifa, a més de l'esforç matemàtic que comporta en el tractament de dades, també suposa un repte de comunicació, ja que pot generar-se la impressió que s'incita el client a malbaratar l'electricitat en oferir-li un preu únic i tancat. Però, segons explica, els clients estan entenent que es tracta d'un compromís doble,

per part de l'empresa i per part seva, per racionalitzar el consum energètic i fer-lo sostenible. Segons els càlculs de la companyia, el client que s'acull a aquest sistema de tarificació obté de mitjana uns 100 euros d'estalvi a l'any en el seu rebut.

Desembarcament a Portugal

La companyia, d'altra banda, ha desembarcat a Portugal, tant en la venda d'energia com en la compra d'electrici-

tat. D'una banda, ha signat el primer contracte de subministrament elèctric amb un client portuguès. De l'altra, ha arribat a un acord amb la planta fotovoltaica més gran de la Península per obtenir energia: es tracta de la d'Ourique (al sud de Portugal), que es va començar a construir el juliol del 2017 i que està en funcionament des del mes de juny. És una de les més grans d'Europa que s'han desenvolupat sense primes, és a dir, sense subsidis públics i comptant només amb el suport de capital privat.

La planta, de 100 hectàrees i 142.000 panells fotovoltaics, té una potència de 46 MW (suficient per abastar 23.000 llars) i està promoguda per WELink Energy, amb la col·laboració del seu soci estratègic, l'empresa xinesa CTIEC. L'energia renovable generada per la planta es ven ara al mercat majorista de l'electricitat a través d'un acord de representació amb Holaluz. A més, l'empresa catalana té un pacte amb Raiola Future per a la representació de 10 plantes fotovoltaïques entre Espanya i Portugal. L'acord marc engloba un total de 20 MW en tres anys, entre Espanya i Portugal.

Holaluz va tancar el 2017 amb una facturació de 140 milions d'euros, i espera arribar als 180 milions el 2018; la companyia té actualment 153.000 clients i 171 empleats. ■