



## Carlota Pi

COFUNDADORA DE HOLALUZ.COM

Compíte con los pesos pesados eléctricos con otras armas, desde Internet y con apuesta por la energía limpia

# “No estamos entrenados para comprar luz”



FOTO: ANDREA IRISCH

### Entrevista

Ariadna Trillas

**C**asi 500.000 ciudadanos de toda España se unieron hace unas semanas para intentar comprar juntos energía con el fin de pagarla más barata. Fue su respuesta a la subasta de luz que organizó la Organización de Consumidores y Usuarios (OCU), que tenía algunos precedentes en Europa y que en España, y que pese a la movida, mantuvo sin pestañear a los pesos pesados del sector eléctrico y gasista. Desinterés total. La subasta la ganó una joven y pequeña empresa de Barcelona, Holaluz.com, que sorprendió a unos cuantos con una propuesta de ahorro de 49 euros al año a los inscritos. Con 25 personas, operando en la Red y comercializando solo energía verde, se atreve a enarbolar la bandera de la transformación del sector.

**¿Qué lectura cabe hacer de la ausencia de las grandes eléctricas en la subasta?**

En mi opinión, pone de manifiesto hasta qué punto están lejos de sus clientes y de los usuarios. Pero nosotros nos presentarnos para ganar. Nos daba igual lo que hicieran los demás. Que haya ganado una comercializadora independiente *online* de energía verde ha abierto los ojos a mucha gente. En este sentido, la subasta ha sido un éxito.

**¿Por qué la gente es consciente de que puede cambiar de compañía de teléfono, pero no de compañía de luz?**

Legalmente, un usuario doméstico puede cambiar de empresa desde enero de 2003. Comprenderá que si hace más de diez años que se puede y la gente vive en la confusión, será porque a nadie le ha interesado que se sepa. Los grupos empresariales están integrados de forma vertical, luego tienen su empresa productora, su distribuidora, su comercializadora en el mercado libre y su comercializadora de último recurso, y se llaman igual con un pequeño cambio en el apellido. Las facturas se parecen mucho a las de antes.

**Hasta cierto punto se puede comprender que las empresas que van a perder**

**mercado se pongan de perfil. Pero, ¿y el Gobierno? ¿Y el regulador?**

Ah... interesante reflexión. Al final, ¿quién hace las leyes? Todos deberían estar de acuerdo en que la competencia es buena para todos los usuarios y también para las empresas, porque las obliga a espabilarse. Pero fíjese: tenemos cinco grandes empresas que copan el 98% del mercado y funcionan como un oligopolio. Parece que toda la normativa esté hecha a su medida.

**Pero como clientas, las empresas se quejan poco de los costes de la electricidad, por comparación con los costes laborales, cuando son un factor de competitividad.**

Eso depende del impacto del coste de la energía en la cuenta de resultados. Una empresa industrial que use energía de forma intensiva, hace tiempo que tendrá bien mirados los costes de aquella. Pero estos no suelen estar en el primer lugar de las prioridades de una panadería, una farmacia o una peluquería. Además, no acaban de entenderlo y creen que no tienen más remedio que acatar el coste de la empresa de toda la vida. Aun así, hemos notado un cambio de comportamiento. Antes, por ahorrar mil euros al año, un restaurante te respondía que le



dejaras en paz, que estaba centrado en los menús. Hoy, ese mismo restaurante, por ahorrar 300 euros al año, te escucha.

**A partir de cierto consumo, todas las empresas están obligadas a ir al mercado libre. ¿No están acostumbradas a escuchar ofertas de comercializadoras?**

Están obligadas desde 2009. Pero cuando se empujó al mercado libre a los clientes que tenían un consumo superior a los 10 kilovatios de potencia contratada —es decir, las pymes—, no hubo un proceso de formación paralelo. No existió un proceso de información y comparación. Se les eliminaba la tarifa protegida y, si no, se les penalizaba. De modo que se agarraron a la primera oferta del primer comercializador que pasó por allí y que ofrecía una tarifa mejor que una tarifa disuasoria con penalización. Está en un mercado teóricamente libre, pero que no se ha liberalizado... No estamos entrenados para comprar luz.

**La obligatoriedad de cambiar no existe en el caso de los hogares, y masivamente siguen en el mercado regulado, el mercado a tarifa. En la reforma eléctrica se habló de bajar el listón de consumo de la tarifa de último de recurso, rebautizada.**

Es posible un cambio. Al final, que coexistan el mercado libre y una tarifa subvencionada no beneficia a nadie. Porque si la tarifa de último recurso tiene una subvención y los clientes finales lo estamos pagando con el coste real de la energía, no hacemos más que engordar el déficit de tarifa. Es un engaño: porque no es que tengamos la energía más barata, es que la tenemos más barata hoy de forma artificial, pero con una deuda enorme. Prefiero pagar hoy que hacerlo en los próximos años con intereses.

**Las comercializadoras independientes, pocas, se quejan de que se mueren de hambre. Sin competencia real, su papel no tiene sentido, al menos jugando con ofertas de precio. ¿Cómo ofrecen ahorro?**

Nosotros ofrecemos ahorro en la factura, pero no somos una compañía que reviente los precios de la energía. Lo que hacemos es ajustar la potencia contratada a la que se necesita.

**¿No solemos tener la potencia bien contratada?**

¡No! Ni en las empresas ni en las casas. La prueba del algodón es que a la gente no suelen saltarle nunca los plomos. Ni siquiera el día de Navidad, cuando tiene encendidos los cuatro fogones, el horno,

la calefacción a toda pastilla y todos los electrodomésticos a la vez. Eso ocurre porque tenemos contratada demasiada potencia. Es como tener una autopista de 15 carriles para la operación retorno, pero que la mayoría del año va vacía. Los que vienen con nosotros no pagan más, y ahorran porque ajustamos la potencia. Por cada kilovatio de potencia que ajustas en casa ahorras 45 euros al año, y si un día saltan los plomos, también cabe revisar si tiene sentido planchar a la vez

intervención de un tercero. Se trata de un sistema de transferencia de certificados sobre garantía de origen de la energía, que nos traspasan a nosotros y nosotros a nuestros clientes. Los usuarios pueden ver que la energía que usan que les hemos traspasado es renovable poniendo el DNI de su contador.

**¿Por qué la luz es más cara en España que en casi todos los países de la UE?**

Pagamos una barra libre de hace muchos



FOTO: ANDREA BOSCHI

**¿Quién es?**

Estudió ingeniería industrial y se especializó en técnicas energéticas. Fue terminar los estudios y ficharla el gigante RWE, prendado de su talento en el Fórum de Ingenieros. Allí se fue con su pareja y, más tarde, de la

mano de la misma multinacional, a Nueva York. Al regresar, vendió energía para Nexus durante cinco años. Descubrió que hacer carrera y ampliar su familia a la vez iba a ser difícil si no montaba su propia empresa.

Tras dos años como consultora *free lance*, estudió un MBA en la escuela de negocios IESE. Fue donde conoció a Oriol Vilay Ferran Nogué. Con ellos decidió embarcarse en lanzar su propia empresa.

que están en marcha la aspiradora y el televisor. Se puede aprender a hacer un uso racional de las cosas. Estamos dimensionados para el caso máximo. Además, nuestros clientes no pagan ineficiencias. Todas nuestras operaciones y procesos son automatizados y escalables. Operamos *online*, no mantenemos estructuras antediluvianas, apostamos por gente joven y competente.

**¿Cómo puede garantizar que la electricidad que le compran es de origen renovable si viene del mercado mayorista?**

En la operativa del mercado, en efecto, no se puede ver. Los electrones son todos iguales. Pero existe un sistema que gestiona la Comisión Nacional de la Energía, lo cual supone la transparencia que da la

**“A nadie le ha interesado que se sepa que se puede cambiar de compañía de luz desde hace 10 años”**

**“Ha calado el mensaje de que la energía renovable es mala. Qué ‘cracks’ de la comunicación...”**



años. Los grandes partidos han cerrado pocos pactos de Estado. Uno fue el terrorismo. Otro, la factura de la luz. En 1994, con [el presidente del Gobierno José María] Aznar, se acordó que la luz subiría el 1,4% anual. Hoy, si se descuenta el efecto de la inflación, del IPC, el precio es más barato que hace veinte años. No tiene ningún sentido. El gas ha subido, los costes de inversión también... y el del carbón nacional, al que hemos dado prioridad aunque el carbón sudafricano fuera más barato. Esas facturas hay que pagarlas, pero no recaudamos dinero suficiente para el coste de hoy y no hemos pagado durante años por el coste que tocaba.

#### **Pero ¿cree que los costes reconocidos a las eléctricas se fijan con transparencia?**

Mire, fíjese si ha sido barata la electricidad que en Barcelona mismo se han construido edificios enteros en pleno centro ciento por ciento eléctricos, aunque las tuberías del gas natural canalizado pasaran al lado. Eso es una aberración desde un punto de vista energético. Al constructor le daba igual, abarataba lo mismo la promoción. Usar electricidad para cocinar o calentarse cuando tienes el tubo del gas al lado es una aberración.

#### **Las eléctricas culpan de los sobrecostes casi en exclusiva a las ayudas a las renovables. ¿Comparte el discurso?**

Las decisiones políticas sobre el precio de la luz tienen impacto electoral. A nadie le ha interesado que la luz suba un 5%. La pelota se ha ido haciendo más y más grande, y cuando la cifra suma 27.000 millones de euros, en lugar de decir que nos tendremos que apretar el cinturón porque lo hemos hecho mal al pagar costes de energía artificialmente bajos, es más fácil decir que hemos invertido demasiado en renovables. Porque las renovables son una obligación. En un país con sol, viento y agua, no aprovecharlos es tener una visión muy cortoplacista. Lo que importamos en combustibles y lo que contaminamos es absurdo. Tenemos que pensar en el futuro que dejamos a nuestros hijos, como la educación o la sanidad. Además, solo se llama primas a las ayudas a las renovables, pero no a las ayudas que recibe el carbón nacional o los pagos por capacidad que perciben los ciclos combinados. El Gobierno ha logrado que cale el mensaje de que las energías limpias son malas. Qué cracks de la comunicación... La aportación de las renovables ha hecho bajar el precio del mercado mayorista más incluso que las primas que han percibido.

#### **Bueno, ustedes son parte afectada. Venden solo energías limpias y desarrollan proyectos de autoconsumo. Con el nuevo impuesto encajan un golpe...**

El impuesto al autoconsumo es la guinda. Con el impuesto, ponerte placas solares en casa cuesta tal fortuna que lo tienes que hacer por amor al arte. Es como invertir en un cuadro. La ley dice: pones unas placas y por la energía que dejas de usar procedente de la red tienes que pagar. Es como si quisieras tender toallas al sol en la terraza de tu casa en lugar de usar la secadora, pero te hicieran pagar por la electricidad de la secadora que no usas. Ah, pero tu placa solar entra en competencia con los ciclos combinados parados. En Alemania tienen cinco millones de hogares con placas solares fotovoltaicas. El precio de la energía en hora punta, a las doce del mediodía, es más barato que el precio en hora valle, aprovechan el sol. Da vergüenza ir por Europa y tener que explicar lo que ocurre aquí.

#### **Tienen acuerdos con plantas renovables. ¿Van a poder seguir funcionando igual con la supresión retroactiva de primas?**

Sí tenemos acuerdos. Trabajamos con plantas hidráulicas, solares, tanto termoelectricas como fotovoltaicas; con plantas de biogás, incineradoras de basuras... Y nos traspasan certificados de garantías de origen de la energía. Se avecina un drama. Plantas nuevas no se harán en ningún caso. Puede que cierren algunas plantas existentes. Es cierto que en España hay más del 20% de producción de renovables. Hay mucha producción. Pero si todo el sistema quisiera energía renovable, sería imposible.

#### **Explíqueme el recibo de la luz en un par de minutos.**

Nos preocupa que se entienda, que sea muy fácil. De entrada, facturamos por meses naturales. El mes de octubre, por ejemplo. Ya no tienes que mirar si son 23 días, o 47, o 57. Segundo, destacamos qué importe tienes que pagar, y dentro de ese importe hay dos conceptos. En primer lugar, miras la potencia, que es la capacidad que tienes de consumir energía, como la cuota fija del teléfono... Es la parte que puedes contratar más o menos, según la capacidad que necesitas, el diámetro de la tubería que llega a tu casa. El segundo concepto depende de la electricidad que has usado, cuántas lavadoras has puesto, cuántas veces has puesto el horno o si usas mucho el aire acondicionado. Con el concepto

#### **FLEXIBILIDAD**

## "Trabajar más cuando te va bien no tiene precio"

#### **¿Por qué hay tan pocas mujeres en el mundo de la energía?**

Es cierto que me siento bastante sola. El sector energético es un mundo de pocas mujeres. Las empresas que existen son muy antiguas, muy patriarcales, y las pocas que hay pueden ser como un tío con pelo largo: mujeres que hacen de hombres, que tienen paradigmas de hombre. Es su elección y son felices. Pero si quieren estar a las cinco de la tarde a la puerta del colegio, ya lo tienen más difícil.

#### **¿Es cierto que montó la empresa porque en la suya no le dejaban ir a recoger a su primera hija?**

Más o menos. Para mí, trabajando más desde mi propia empresa ha sido la vía para poder dedicarme a mi familia. Cuando eres emprendedor trabajas mucho más, pero trabajas cuando te va bien. Esa flexibilidad no tiene precio porque trabajo por las noches, cuando duermen, y como delante del ordenador. Mientras estoy en el trabajo, reunida, dejo apagado el teléfono para no ir perdiendo minutos. Es una filosofía de condensación de las horas, de interrupciones cero. Pero a las cinco de la tarde, estoy ahí para mis hijas. Al menos tres días a la semana.

#### **¿Cómo fue su experiencia en RWE en Alemania en este sentido?**

Precisamente mi experiencia allí me permitió vivir una flexibilidad absoluta. Recuerdo a mi jefe, que una mañana me dejó tirada a pesar de que teníamos una reunión importantísima a primera hora, porque tenía que ir al dentista con su hija. Me dijo que le disculpaba ante un superior. Yo estaba convencida de que le caería una buena, pero no fue así. En Alemania se medía a las personas por los resultados, no por el tiempo que estaban en el trabajo. Aquí ocurre todo lo contrario. Tienes que estar calentando la silla, y eso mata a la gente eficiente.



#### OTRA CARA DEL SECTOR

Carlota Pi y Holaluz.com ofrecen una imagen radicalmente opuesta a la que asociamos con el sector eléctrico. Son un grupo de jóvenes que comercializan energía en la Red.

de potencia se paga un precio regulado que sale en el Boletín Oficial del Estado (BOE) y por el concepto de utilización de la energía se paga el precio que se haya pactado con la compañía, en este caso nosotros, que es el más barato. Luego existen los impuestos, que en esencia son el impuesto especial de la electricidad, que ronda el 5% más el IVA. Y resulta el precio final.

**El consumo eléctrico es uno de los termómetros del comportamiento de la economía. ¿Percibe alguna mejoría, una señal de salida de la crisis?**

La frase "estamos saliendo de la crisis" no me gusta porque da la sensación de que volveremos donde estábamos, y eso no es verdad. Será todo diferente. Nuestros abuelos nos decían: apagad las luces, comprad solo aquello que necesitéis. Esta conciencia de usar solo las cosas con racionalidad, con sentido, está volviendo. Recuerdo cuando era pequeña. Si la factura de teléfono subía más de lo normal se montaba un follón. Hoy se

pagan varios móviles en la familia. Hemos vivido todos con un punto de despilfarro. Hoy, la gente está preocupada por los gastos. Nos llama gente para ahorrarse 50 euros al año, y no creo que eso vaya a cambiar.

**Muchos consumidores temen quedarse sin luz si cambian de compañía. Si la nueva no controla la red, ¿no tiene base su temor?**

No. Legalmente las eléctricas no pueden perjudicarles. Técnicamente, tampoco.

**"Los grandes partidos han pactado sobre terrorismo y sobre la factura de la luz"**

**"Nos llama gente para ahorrarse 50 euros al año, y no creo que eso vaya a cambiar"**

#### INICIATIVAS

**"No creo que los emprendedores salven el mundo"**

**Hoy, por convicción o por obligación, el mundo es de ustedes, los emprendedores. ¿Se corresponde el discurso favorable con facilidades reales?**

Bueno. Ahora parece que los emprendedores llevemos capa y que tengamos que salvar el mundo, pero no creo que vayamos a salvarlo. Hoy podemos encontrar a más gente hablando de emprendedores y de cómo montar empresas que montándolas. Un emprendedor es un tipo que ha montado una, dos o diez empresas. Que tiene una idea, que la bombardea, que lo intenta todo para llevarla a cabo, y que si fracasa, aprende y vuelve a la carga.

**También puede darse dentro de una empresa.**

Para mí también es un emprendedor quien mueve internamente un producto nuevo en una multinacional y acaba siendo una nueva línea de negocio. O quien tiene una peluquería y corta bien el pelo y en diez años acaba teniendo diez peluquerías.

**De un plan para alcanzar 20.000 clientes a otro para llegar a 100.000. ¿No les costará asumir el cambio de dimensión?**

No. Somos una empresa ciento por ciento escalable. Desde el primer momento, cada operación está diseñada para hacerla una vez o un millón de veces. Hoy somos 24 y terminaremos siendo 32. Nunca seremos 2.400. Si no no seríamos diferenciales.