



La ganadora de la subasta eléctrica prevé alcanzar los 30.000

Holaluz.com logra 10.000 clientes en una semana con la iniciativa de OCU

Holaluz.com tenía solo 2.500 clientes antes de la subasta de electricidad organizada por la OCU, en la que resultó ganadora. El plazo para los contratos se abrió el pasado viernes 22 y desde entonces ha firmado 10.000 contratos y prevé llegar los 30.000 hasta finales de año.

CARMEN MONFORTE Madrid

La pequeña comercializadora catalana Holaluz.com, ganadora de la subasta colectiva de electricidad que la Organización de Consumidores y Usuarios (OCU) celebró el 17 de octubre, ha logrado 10.000 clientes desde el viernes 22, en que se abrió el plazo para la firma de contratos de los interesados, hasta ahora. Dicho plazo termina el 31 de diciembre. A la plataforma promovida por la OCU bajo el lema *Quiero pagar menos luz*, se sumaron 477.000 interesados, de los cuales 300.000 aspiraban a una oferta de electricidad y, el resto, a una combinación de luz y de gas.

Por el momento, la compañía online, fundada en 2010 por Carlota Pi, Oriol Vila y Ferran Nogué, únicamente ofrece suministro eléctrico, por lo que solo optó a la base de los 300.000 y ganó la puja. Una primera subasta de luz y gas de la OCU quedó desierta, tras negarse las grandes eléctricas y la mayoría de las comercializadoras independientes a participar, porque, según declararon, no les resultaban rentables las condiciones. Su actitud también se ha achacado "a una cierta soberbia".

Por el momento, la comercializadora online solo ofrece suministro eléctrico

Una de las cláusulas, quizá la más disuasoria, era que la ganadora debía igualar el precio y condiciones ofrecidas en la subasta también a sus actuales clientes. Para Holaluz.com esto no resultaba un inconveniente, ya que hasta entonces tenían una cartera de 2.500, esencialmente *interneteros* de grandes ciudades (Madrid, Barcelona, Valencia...). Una cartera que desde que saltó la noticia el 26 de octubre y, al margen del proceso de la subasta de



Carlota Pi, cofundadora de Holaluz.com y directora de operaciones. PABLO MORENO

LA FRASE

“Nuestros clientes, al ser por internet, están en ciudades grandes. Son verdaderos activistas energéticos”

CARLOTA PI

Directora de operaciones y cofundadora de Holaluz.com



OCU, creció en otros 5.000 clientes.

De la oferta de la subasta colectiva solo pueden disfrutar quienes se apuntaron inicialmente a la iniciativa de la organización de consumidores, que parece dispuesta a organizar al menos una al año. De todos los interesados, 270.000 rellenaron un perfil con sus datos de consumo y potencia, lo que permitió elaborar la oferta.

Holaluz.com ganó por ofrecer el mejor precio, pues no se valoró el hecho de suministrar solo energía verde certificada a sus clientes. Como los márgenes son muy estrechos, "decidimos no salir con el precio de la TUR, lo que nos hubiese obligado a mejorar en la siguiente ronda. Partimos ya con el mejor precio, íbamos a ganar la subasta", asegura Carlota Pi, directora de operaciones de la compañía. Algo que sorprendió a la propia OCU, que había diseñado inicialmente la subasta pensando más

bien en los incumbentes o grandes compañías.

Holaluz.com espera conseguir hasta fin de año unos 30.000 clientes de la plataforma de OCU, lo que supone un 10% del total de interesados. Según los cálculos de Holaluz.com, estos usuarios se ahorrarán una media del 8% en la factura: 49 euros en el caso de los que están en el mercado libre y 25 euros los de la TUR (el 97% de los que se inscribieron en la subasta están en esta tarifa). En el caso de los que tienen entre 10 y 15 kW, los de la tarifa 2.1, el ahorro anual medio puede alcanzar los 250 euros. Las condiciones del contrato tienen una validez de un año.

La avalancha de clientes (a una media de 50 por hora en los primeros días) supone todo un reto para la comercializadora, que ha tenido que aumentar su plantilla de 18 a 30 personas.

Calcula que los usuarios de la plataforma de OCU ahorrarán un 8%

Optimizar la factura y no pagar ineficiencias

La ingeniera industrial Carlota Pi nació al mundo eléctrico con la liberalización del mercado energético, a finales de los noventa, una liberalización de la que, pese al tiempo transcurrido, no se han beneficiado los consumidores. Tras su paso por la comercializadora independiente Nexus, fundó en 2010 Holaluz.com con Oriol Vila y Ferran Nogué.

Holaluz.com trabaja solo por internet y, aunque no ofrece el mejor precio, "todos logran ahorros", porque "no pagamos ineficiencias", asegura la directora de operaciones de Holaluz.com, que ha dado un salto a la fama tras ganar la subasta colectiva de electricidad de la OCU. Algo que no hará cambiar la manera de operar de la compañía. "Lo pri-

mero que hacemos es optimizar las potencias que tienen contratadas los clientes y bajársela, pues la mayoría de las veces es superior a la necesaria. También eliminamos los contratos de servicios de mantenimiento de los que abusan las grandes eléctricas", señala. Solo con estas dos medidas, ya se logra reducir la factura "y los clientes te lo agradecen".

Holaluz.com acuerda con el cliente las fechas de facturación, el pago de tarifas planas indicando siempre el consumo y coste real del periodo, y realiza prefacturas con las estimaciones. "Se las mandamos al cliente antes de cobrarle y, si no está de acuerdo, nos manda la lectura real en una foto de móvil". Se ha llegado al extremo de que las propias

distribuidoras le piden las lecturas reales.

Los clientes de esta pequeña eléctrica catalana son urbanitas, contratan y reciben su factura por internet, por lo que el equipo tiene tiempo para atender a quien lo desee por teléfono.

Carlota Pi califica a sus clientes de "activistas" y asegura una revolución en el mercado.