



CARLOTA PI, COFUNDADORA Y PRESIDENTA DE HOLALUZ

# Energía contagiosa

MAR GALTÉS  
Barcelona

En mayo del 2011, Carlota Pi invitó a su casa a su grupo de amigos a ver un partido del Barça, como otras veces. “Pero ese día no les dejé entrar si no me traían su recibo de la compañía eléctrica y se hacían clientes de Holaluz”. Carlota y sus dos socios consiguieron así los primeros cien clientes de la comercializadora eléctrica (compra la luz en las subastas oficiales y la factura al cliente final) que acababan de crear con el noble objetivo de “revolucionar un sector de dinosaurios”. Carlota Pi (Girona, 1976) contagia energía, en todos los sentidos. “Llevamos cinco años en la trinchera”, dice con el mismo entusiasmo que explica que cocina “el mejor arroz negro del Baix Empordà”. Hija de un “abogado, emprendedor en vena” y de una “activista social” que pasó por el Congreso como diputada de Unió, y la mayor de cuatro hermanos, Carlota Pi tiene todavía mucho de esa niña movida y rebelde que sacaba muy buenas notas en el cole.

“Hay una revolución a nivel mundial, con la energía solar y el internet de las cosas. En el futuro podremos consumir más energía siendo al mismo tiempo más respetuosos con el medio ambiente y gastando menos”. Parece utópico, pero es una ambición de empresa: “Nuestro objetivo no es vender luz, sino cambiar la manera como la gente se relaciona y se relacionará con la energía. Competencia hay mucha, y algunas otras empresas hacen las cosas diferentes. Pero muy pocos están aquí para cambiar el mundo”.

Pi estudió ingeniería, y al acabar se fue a trabajar al gigante de la energía RWE: un año en Alemania, otro año y medio en Tarragona, seis meses en Nueva York. “En una multinacional cuesta mucho sacar proyectos adelante, al principio me desesperaba. Pero tuve mucha suerte con los primeros jefes: la opinión de alguien de 22 años valía tanto como la de cualquier otro. Ahora lo aplico: hay que dar oportunidades a todos”. En el 2004, empezó una nueva etapa como directora comercial de la comercializadora Nexus Energía, cuando empezaba la liberalización del sector. “Aprendí mucho, sobre energía y sobre cómo gestionar a las personas”. Entonces decidió aplicar al Executive MBA del Iese, y recibió la carta de aceptación el mismo día que dio a luz a su primera hi-

ja, Joana. “¡Fue una emoción máxima!” recuerda. Combinó la baja maternal y un proyecto para una industria alimentaria, y acabó el máster, dos años después, embarazada de su segunda hija, Foix. Y en el 2010, Carlota convenció a dos de sus compañeros de clase, Oriol Vila (consultor, sabía de renovables) y Ferran Nogué (venía de proyectos de obra civil) de que “en el mundo de la luz hay mucho por hacer: el cliente no es libre, las facturas no se entienden”. Crearon Holaluz basada en la trans-



“Nuestro objetivo no es vender luz, sino cambiar la manera como la gente se relaciona con la energía”

parencia de su relación con el cliente, y con el valor diferencial que el 100% de la energía que venden garantiza que procede de renovable. A final del 2011 nació su tercera hija: “Blau ha trabajado con nosotros desde el principio. Con 10 días, ¡me la llevé a la primera reunión con inversores!”. Su marido, también ingeniero, dirige una empresa de información. Carlota también tiene más fuerza que tiempo para bailar o nadar. Holaluz tiene mucho, o todo, del carácter de sus fundadores. La compañía ocupa un fantástico ático en Palau de Mar: lo tuvieron que reformar, pero ahora están en el epicentro emprendedor barcelonés, donde se ubicará el clúster BCN Tech City. Su terraza con vistas es la mejor sala de reuniones. “Hemos crecido con una cultura *lean startup* salvaje: si somos dos, compramos dos bolis, aunque comprar tres sea más barato”. Todo el mundo pasa, al menos dos horas al mes, por el servicio al cliente.

Tienen guardería para bebés. “Si queremos cambiar el mundo, tenemos que empezar por casa. Y no es sólo para ayudar a las madres, ¡también a los padres!”. Y organizan grupos de *running*, y clases de yoga. “Los equipos deciden sus proyectos alrededor de un objetivo común: todo el mundo tiene claro a dónde queremos llegar. No miramos horarios ni vacaciones, medimos objetivos y vamos corrigiendo *on the go*. ¡Las empresas del nuevo mundo avanzan así!”. No siempre es fácil encontrar profesionales: “No por conocimientos técnicos, que ya invertimos en formación. Pero buscamos ilusión, responsable para autogestionarse. Que quieran cambiar el mundo”.

En el 2015, Holaluz alcanzó 60.000 clientes y ventas de 70 millones. Y han abierto por primera vez su capital: en marzo Axon Partners aportó 4 millones a cambio de una participación minoritaria. Es gasolina para los nuevos objetivos: cerrar el 2016 con 100.000 clientes, entrar en beneficios y ser 90 personas. Y en breve empezarán a comercializar gas. Sus tres mayores competidores tienen el 98% del mercado. “¡Sólo nos puede ir bien! Nosotros nos enfocamos al cliente, por eso utilizamos internet”. Y siguen firmes en su visión: “El mundo, en cinco años, no lo reconoceremos. Triunfarán las baterías, la autoproducción. A golpe de BOE no puedes negar la ley de la gravedad. Y cuando este futuro llegue, queremos estar preparados, con las zapatillas bien atadas”.

EURECAT

## Contratos para 100 jóvenes en dos años

El centro tecnológico Eurecat (miembro de Tecnio) ha lanzado “*Més que una feina*”, un programa, que durará dos años, dirigido a la contratación de 100 jóvenes titulados universitarios o de formación profesional de grado superior. A partir de este mes de abril, se ha lanzado la primera edición. Los contratos laborales tendrán una duración de entre seis meses y dos años de duración. Y el salario bruto oscilará entre 12.000 y 25.000 euros, en función del nivel académico. Según el presidente de Eurecat, Xavier Torra, “el programa está diseñado para la integración de jóvenes en áreas tecnológicas y científicas. Y servirá para acelerar la entrada de estudiantes en el mundo profesional”. Va dirigido a estudiantes de informática, matemáticas, ingenieros industriales, diseño, materiales, mecánica, sistema aeroespacial, telecomunicaciones, electrónica, automoción, seguridad informática o comunicación audiovisual, entre otras ramas. También tendrán oportunidad de enfocar su carrera hacia las nuevas tecnologías estudiantes de otras ramas, como imagen, marketing, recursos humanos, finanzas o derecho. Los interesados pueden consultar toda la información del programa para apuntarse en: [www.eurecat.org/mes-quelifeina](http://www.eurecat.org/mes-quelifeina). / Redacción

FRESH LAUNDRY

## La firma da el salto fuera de Catalunya

La cadena de lavanderías auto-servicio, Fresh Laundry, fundada en Barcelona por Roberto Haboba Gleizer, extenderá su negocio fuera de Catalunya, donde cuenta con 30 establecimientos franquiciados y tres propios. Prevé abrir en Madrid y Valencia. La cadena cerró el 2015 con una facturación de un millón de euros, cifra que prevé duplicar, ya que calcula que abrirá unos 20 más. / Efe

BOEHRINGER INGELHEIM

## Facturó 471,6 millones, un 0,38% menos

Boehringer Ingelheim España, con sede en Barcelona, cerró el 2015 con una cifra de negocios de 471,6 millones, lo que supone un 0,38% menos respecto al 2014. Por divisiones, la de Farma Prescripción, el principal negocio, aportó 267,8 millones; mientras que el área de CHC (fármacos sin receta), contribuyó con 60,6 millones y la división de veterinaria aportó un total de con 27,2 millones. / EP

# Angola replica a Portugal y prepara una ley para quitar los derechos de voto a BPI

BARCELONA Redacción y agencias

El Gobierno de Angola prepara un decreto presidencial para retirar los derechos de voto que el Banco Portugués de Inversión (BPI) tiene en el Banco de Fomento de Angola (BFA), según publicó ayer el semanario luso *Expresso*. El BPI participó por CaixaBank e

Isabel Dos Santos— tiene una participación del 50,01% en el banco angoleño. De salir adelante la nueva ley, el control de la entidad africana quedaría en manos de su segundo accionista, la sociedad Unitel, controlada también por Isabel Dos Santos.

La medida es una respuesta al reciente decreto ley aprobado en

Portugal que obliga a las entidades financieras a revisar el blindaje de los derechos de voto al menos una vez cada cinco años y que abre la puerta a que CaixaBank pueda quedarse con la mayoría en BPI a través de una opa. Actualmente CaixaBank controla el 44,1% de BPI y la angoleña Isabel dos Santos, un 18,6%.

Por otra parte, ayer el ministro luso de Economía, Manuel Caldeira Cabral, reveló que CaixaBank y Dos Santos vuelven a negociar. “Tenemos que dejar espacio para que las partes lleguen a un acuerdo”, reiteró, pese que el Gobierno portugués modificó recientemente la citada ley de derechos de voto.

QUÈFEM?



Cada divendres, amb La Vanguardia

PRECISAMOS VIVIENDAS  
EN ALQUILERPara clientes con referencias  
en Barcelona ciudad

IMMOLLAR 678 396 059

8ª entrega Por solo <b>6,95 €</b> VALE DESCUENTO Libro + CD Domingo 24 LA VANGUARDIA	10ª entrega Por solo <b>9,95 €</b> VALE DESCUENTO Libro + CD + MP3 Domingo 24 LA VANGUARDIA	VALE DESCUENTO Ramon Llull Essencial el domingo 24 <b>9,95 €</b> LA VANGUARDIA	1ª entrega Por solo <b>4,95 €</b> VALE DESCUENTO Pluma Magnum Domingo 24 LA VANGUARDIA	4ª entrega Por solo <b>1,99 €</b> VALE DESCUENTO Cuchillo MIOROSHI DEBA Domingo 24 LA VANGUARDIA
--	---	--	--	--