

## Holaluz lidera la implantació de l'autoconsum a Espanya

- L'empresa rep més de 150 peticions setmanals d'estudi d'instal·lacions domèstiques.
- L'objectiu és gestionar 5.000 instal·lacions d'autoconsum a finals de 2021.
- La companyia va tancar l'any passat amb 180.000 clients en tot el mercat espanyol i ebitda positiu.

**Barcelona, 20 de febrer de 2019.** - Holaluz està liderant la implantació de l'autoconsum a Espanya. Les facilitats que permet l'aprovació del Reial Decret-Llei han afavorit un creixent interès per la generació d'energia per a ús domèstic. "Amb l'entrada en vigor del Reial Decret-Llei de 5 d'octubre s'ha aconseguit eliminar el discurs que fins ara estava vinculat a l'autoconsum: que era il·legal, que no era rendible, etc. Des de llavors, estem rebent setmanalment més de 150 peticions pressupostàries per a la instal·lació de plaques FV, i cada vegada se'n materialitzen més", ha comentat Carlota Pi, cofundadora i presidenta executiva de l'empresa, durant la trobada organitzada aquest matí a les oficines d'Holaluz.

L'any passat, l'empresa tecnològica d'energia verda va augmentar la seva cartera de clients en un 65%, fins a arribar als 180.000 repartits per tot el mercat espanyol. Això li va permetre elevar la facturació als 180 milions d'euros i tancar l'exercici amb ebitda positiu. "Tres milions i mig de consumidors canvien cada any de companyia elèctrica", ha comentat Pi. "Els objectius –ha afegit– són ambiciosos per a aquest 2019 i passen per doblar la cartera de clients domèstics".

Per a aconseguir-ho i fer un pas més en la relació de confiança amb els seus clients, Holaluz acaba de llançar la primera i única tarifa plana

il·limitada de llum a Espanya. Amb la 'Tarifa Justa' els clients saben exactament el que paguen cada mes i eviten sobresalts innecessaris quan arriba la factura. "Poden utilitzar tota l'electricitat que necessitin i paguen el mateix import cada mes, sempre posant per davant la sostenibilitat del Planeta", ha afirmat Pi.

## Acords de compravenda per 1.000 MW

Holaluz s'ha proposat aconseguir els 1.000 MW PPAS per a finals de 2021. El fort ritme de creixement que està experimentant la companyia obliga a buscar aquest tipus de contractes per a poder assegurar un preu estable als seus clients i les garanties d'origen renovable.

Un PPA és un contracte de compravenda d'energia a llarg termini. Aquest acord defineix els termes per a la comercialització entre el venedor i el comprador: condicions de pagament, calendari de lliuraments, etc. És un instrument clau per al finançament de projectes de generació d'energia.

Al novembre de 2018, Holaluz ja va signar un PPA amb Raiola Future de 10 plantes fotovoltaïques amb una potència total de 20 MW en tres anys entre Espanya i Portugal i, a inicis d'aquest any, també ho va fer amb EDF Solar per a 120 MW en tres anys de plantes fotovoltaïques a Espanya i Portugal, amb una inversió pròxima als 80 milions d'euros.

## Holaluz en xifres

	2018	2019	2020
<b>Clients</b>	180.000	350.000	500.000
<b>Instal.lacions</b>	120	1.500	5.000
<b>Facturació</b>	180M€	350M€	800M€
<b>Equip</b>	180	210	235

## Sobre Holaluz

Creada amb la visió de canviar el món, Holaluz lidera la transformació del sector energètic espanyol amb una clara aposta per l'autoconsum, la mobilitat elèctrica i col·locant al client al centre de les seves decisions per a construir una relació de llarg termini basada en la confiança.

El repte de la companyia és crear un sistema que es converteixi en un nou estàndard per a la vida de les persones sustentat en l'ús racional de l'energia, l'emmagatzematge i l'autoproducció. Holaluz vol acompanyar als seus clients en el camí cap a un nou model sostenible, i en el qual cadascú pugui administrar i posseir la seva pròpia energia, convertint-se en prosumers en lloc de consumidors.

Dins d'aquesta estratègia, Holaluz s'ha convertit en la primera elèctrica europea a rebre la certificació B Corp, un segell que engloba a més de 2.400 empreses de 50 països i que té com a objectiu donar visibilitat a companyies que, més enllà de generar guanys econòmics, innoven per a maximitzar el seu impacte positiu en els empleats, en les comunitats on serveixen i en el medi ambient.

Al maig de 2018, Holaluz va tancar un acord amb Anpier, l'Associació Nacional de Productors d'Energia Fotovoltaica, perquè els seus més de 5.000 socis es beneficiïn d'unes condicions especials tant en la representació de plantes fotovoltaiques, com en els contractes de subministrament elèctric associats a aquestes. Amb aquest acord, Holaluz s'aferma en les renovables i triplica la seva capacitat de creixement en clients.

Holaluz és membre de la Associação Portuguesa de Energias Renováveis (APREN), amb l'objectiu de guanyar presència al país lusità, on ja disposa de llicència per a operar i estudia la possibilitat de desembarcar operacions.

Holaluz va tancar la seva ronda A de finançament al febrer de 2016, quan Axon Partners va invertir 4 milions d'euros en l'empresa per a accelerar exponencialment el creixement de la companyia. Actualment, negocia una nova ronda amb l'entrada de capital internacional que prossegueixi amb el creixement de l'empresa.

Per a més informació:

Holaluz | Marissé Arrufat  
[marisse.arrufat@holaluz.com](mailto:marisse.arrufat@holaluz.com)  
Telf. +34 608 733 170

Interprofit | Benito Badrinas  
[benito.badrinas@interprofit.es](mailto:benito.badrinas@interprofit.es)

Interprofit | Mariona Puig  
[mariona.puig@interprofit.es](mailto:mariona.puig@interprofit.es)  
Telf. +34 93 467 02 32 · 649 129 870

Segueix la nostra llum a:

