

Holaluz, el descalabro de la gran esperanza verde

4:39 Estimated

978 Words

ES Language

En octubre de 2013 una pequeña comercializadora catalana irrumpió en la escena eléctrica al hacerse con la primera subasta de compra colectiva organizada por la Organización de Consumidores y Usuarios (OCU). Denominada entonces Holaluz.com, pues solo trabajaba online, el éxito fue tal que a finales de ese año había logrado 15.000 nuevos contratos (a una media de 50 por día) frente los poco más de 2.000 del inicio, y se vio obligada a aumentar su plantilla de 18 a 30 personas. Del crecimiento exponencial de la compañía en apenas una década da cuenta que en 2022 tenía ya una plantilla de 600 personas y una cartera de 370....

000 clientes.

Fundada en 2010 por la ingeniera industrial **Carlota Pi** (quien había trabajado previamente en Nexus), junto con **Ferrán Nogué** y **Oriol Vila**, estos emprendedores partían de la creencia de que la liberalización del mercado eléctrico a finales de los años 90 no había favorecido a los consumidores, subyugados por el dominio de las grandes eléctricas. Conscientes del escaso margen que proporcionaba la comercialización, Holaluz recurrió a trucos como bajar la potencia o eliminar los servicios de mantenimiento de las facturas, amén de que, al contratar solo por internet, sus costes eran inferiores a los de las grandes compañías del sector. Todo ello, con un trato más personalizado.

Desde sus inicios Holaluz, que solo vendía y vende electricidad renovable, quiso transmitir la imagen de un activismo moral-energético que chocaba con la mala fama de las grandes del sector. Aquello le sirvió en un principio para captar clientes atraídos por ese aireado compromiso con la lucha contra el cambio climático y la transición energética de la empresa catalana. Grandes frases (como la pronunciada por su presidenta, Carlota Pi, en una entrevista con **CincoDías**: “Hemos creado Holaluz para salvar al planeta”), se hicieron habituales, al tiempo que la empresa se ponía como ejemplo de eléctrica comprometida y recibía una lluvia de premios.

Pero Holaluz no tardó en convertirse en una eléctrica más, con sus multas por parte de la CNMC por supuestos engaños a clientes o por figurar entre las más caras en el comparador de tarifas del organismo regulador. Y es que, como ha quedado demostrado, “el margen en este negocio, en el que durante años se compitió con una tarifa regulada muy baja y ahora con precios negativos en el *pool*, es muy reducido o nulo”, comentan fuentes del sector.

El problema de Holaluz, en estos momentos al borde de un precurso de acreedores y con la cotización suspendida por **BME Growth**, no se circunscribe a su inicial actividad de comercialización, aunque esta le esté pasando factura por el derrumbe de los precios tras la crisis energética. Holaluz se ha embarcado en los últimos años en nuevos negocios, como el suministro de gas en 2015 (que abandonó en 2022 con el

traspaso de sus 70.000 clientes cuando el Gobierno decidió subvencionar la TUR); la representación en el mercado; las pequeñas baterías domésticas, para lo que se asoció con Tesla; y, especialmente, la instalación de paneles de autoconsumo, con su llamada *Revolución de los Tejados*, para lo que adquirió varias empresas instaladoras con sus correspondientes plantillas. Holaluz fue la primera comercializadora en ofrecer en el mercado eléctrico una tarifa plana en 2018, que llamó *Tarifa Justa* "para consumidores responsables".

En plena crisis energética, con los precios desorbitados (que, aunque larga, resultó coyuntural) el autoconsumo aumentó un 100% (solo en 2022 se instalaron 2.400 MW) ayudado por unas subvenciones públicas que ya han desaparecido. En 2023 el autoconsumo se derrumbó un 35%, según datos de UNEF, y un 55% el segmento en el que está especializado Holaluz, el residencial. Con una red más cara y difícil de gestionar, la empresa cuenta con unas 10.000 placas instaladas. A ello se le ha sumado el incremento de los tipos de interés y el descenso de la demanda por la inflación. La crisis de los instaladores (en 2022 había comprado tres empresas de este sector: Katae Energía, Serna Energía y GHC Instalaciones) obligó a Holaluz a presentar un ERE en noviembre que afectó a 200 trabajadores, un 27% de su voluminosa plantilla.

Entre las razones que algunos analistas señalan para explicar el descalabro de Holaluz, que viene barruntándose desde hace un par de años, está "su mala gestión" y la "ambición de crecimiento" que no se compadece con su imagen de salvaguarda del planeta. Para ello inició a mediados de la última década una carrera por la financiación que se saldó con la entrada, en 2016, del fondo Axon Partners (en estos momentos con el 14,6% del capital) y, en 2019, de Geroa, fondo con sede en San Sebastián que gestiona el ahorro de más de 100.000 trabajadores y que tiene un 6,68% de las acciones. En la misma línea, ese año, la compañía comenzó a cotizar en BMW Growth, el mercado de las pequeñas compañías. Desde entonces, los socios fundadores mantienen el 44,7% y el *free float* es del 22%.

Las cuentas de 2023 publicadas en la madrugada del miércoles, con el rechazo expreso de los dos fondos, hablan por sí solas: las pérdidas de Holaluz se multiplicaron por cinco en ese año, hasta 26,2 millones de euros; las ventas consolidadas cayeron un 33%, hasta 614,6 millones; el ebitda normalizado fue de 4,3 millones frente a los 14,3 millones del año precedente, mientras el margen comercial cayó otro 25%, hasta 62,8 millones. La deuda de la comercializadora se situó en 65,4 millones, frente a los 62,3 millones del año previo, lo que atribuye a la inversión requerida para la financiación del negocio solar. Holaluz confía en nuevas vías de financiación para evitar el precurso: una potencial ampliación de capital (que difícilmente podría encontrar demanda) y el préstamo que negocia con la Generalitat de Cataluña por 10 millones de euros. Pase lo que pase, los clientes estarían protegidos porque no se les puede cortar el suministro, y en el peor de los desenlaces, serían traspasados a una comercializadora regulada.

Los dos consejeros disidentes, sobre los siete que componen el consejo, alegan falta de información y su desacuerdo sobre la política de capitalización de costes de nuevos proyectos.

