

Expansión START UP

PYMES & EMPRENDEDORES

INNOVACIÓN

Compañías que ayudan a reducir la factura de la luz



Soluciones y aplicaciones que permiten elegir la **tarifa más barata** y minimizar el gasto del consumo eléctrico en tiempos de subida.



El equipo de BotsLovers.



Ricardo Gasperini, Federico Zomeño y David Pastor Calle, fundadores de Analyticals.

Emprendedores que le enseñan a cuidar a sus clientes

La estrategia de atención al cliente cambia y algunas 'start up' se apoyan en la **innovación** y la **tecnología** para modernizar sus servicios y crear nuevos tipos de **experiencias**, con un nuevo modelo de **interacción** omnicanal.

■ De gestionar enfados a dominar el negocio

NUEVOS NEGOCIOS

Las 'start up' explotan el filón de las constantes vitales

ESTRATEGIA

Los mejores negocios surgen en los peores momentos

HISTORIAS DE ÉXITO

Harry Stebbings, el 'podcaster' que se convirtió en inversor



Gama de Fondos de Inversión
Santander Gestión Global
Tus inversiones sin fronteras

Santander Gestión Global Crecimiento, FI; Santander Gestión Global Equilibrado, FI; Santander Gestión Global Decidido, FI.
Más Info en bancosantander.es, en tu oficina Santander o escaneando este código.



Santander

INNOVACIÓN | TARIFA ELÉCTRICA

Estas compañías le ayudan a reducir la factura de la luz

Crece los emprendedores que enfocan sus ideas a que los usuarios **ahorren en su recibo**. Lo logran con soluciones y 'app' que explican qué pasos seguir para bajar el gasto y cómo elegir la tarifa más barata según sus hábitos diarios.

M^o José G. Serranillos, Madrid
La reciente decisión de la Unión Europea de cambiar la factura de la luz y establecer tres tramos horarios con distintos precios ha causado un enorme revuelo en los hogares. En los últimos días han tenido que echar mano de los últimos recibos, ver el consumo mensual y estudiarse bien las nuevas franjas valle, punta y llano con el fin de ver en qué momento del día es mejor poner el horno o la lavadora. Si se encienden entre diario o el fin de semana se pagará más o menos. El motivo de este cambio es trasladar el consumo a las horas de menor demanda para no saturar el sistema y hacerlo más sostenible.

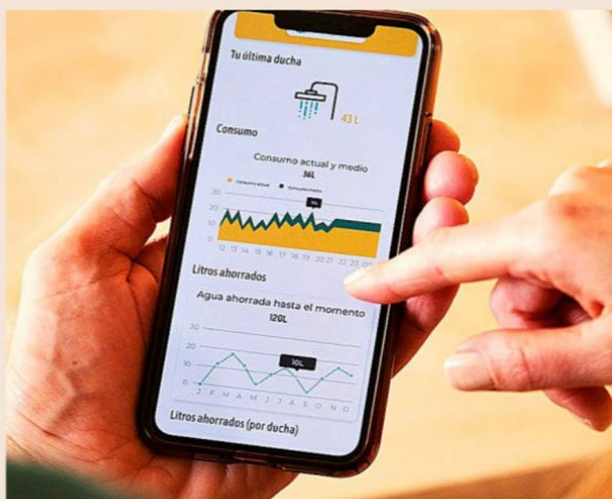
La factura eléctrica es parte esencial en la economía familiar. Se mira con lupa para tener el gasto a raya y realizar un consumo adecuado de los electrodomésticos. Se quieren evitar sustos en la factura a final de mes. Con sencillos hábitos se puede ahorrar, como viene recomendando la OCU estos días. El organismo que vela por los intereses del consumidor invita a comparar tarifas de distintas operadoras, a contratar la potencia justa que se necesita y usar electrodomésticos con etiqueta A, más eficientes. Con estas acciones se puede reducir más de 500 euros el gasto anual en electricidad.

Un buen desahogo en la factura de la luz que este año ha estado en escalada continua. Con la llegada de Filomena y la ola de frío en las primeras semanas del año y el efecto del tele-

trabajo, que hace pasar más tiempo en casa a las familias, el recibo es un 22% más caro en 2021 que en 2020, según la OCU. Según la Asociación de Empresas con Gran Consumo de Energía (AEGE), el mes de junio se ha cerrado con un precio medio de la electricidad de 83,3 euros por megavatio hora (Mwh), superando el anterior récord alcanzado en enero de 2017 (71,49 euros). Esto se traduce en que el coste medio de un recibo para un hogar con 4,6 kilovatios de potencia ha sido de 69,3 euros, un 28% más que en junio de 2020.

Para ahorrar mes a mes también se puede echar mano de herramientas tecnológicas, plataformas, *app* y comparadores desarrollados por *start up* focalizadas en el ámbito energético. Estas firmas se apoyan en innovaciones como la inteligencia artificial, el *big data* o en modelos 100% online de comercialización de energías renovables no sólo para ayudar a pagar menos, sino para que el usuario entienda lo que consume, comprenda sus hábitos, así como qué aparatos gastan más. Incluso algunas de estas herramientas le muestran el gasto de hogares similares al suyo. Todo ello encaminado a que se gaste menos energía en las viviendas y a impulsar un sector más sostenible.

La innovación energética va *in crescendo*, algo que despierta cada vez más el interés de inversores, que han visto en ella un campo de crecimiento grande que reporta impor-



Plataforma de Hobeem, firma que ofrece un 'kit' inteligente de energía.

tantes retornos. Así lo subraya **Josep Miguel Torregrossa**, director de inversiones de **InnoEnergy**, compañía nacida en 2011, que invierte en firmas emergentes ligadas a la energía. En unos meses, señala, lanzará un fondo de 25 millones de euros, "por la oportunidad enorme existente en este sector, especialmente en digitalización". Para este directivo es clave que se impulsen más innovaciones que faciliten la integración de las renovables y el almacenamiento de energía en el sistema. La firma ha in-

vertido en *start up* que ayudan al consumidor en la factura, como **Bee-data**, que usa *big data* e inteligencia artificial para que las comercializadoras analicen los hábitos de consumo de sus clientes y les puedan mandar informes periódicos sobre las franjas horarias cuando consume más o le indica con qué tarifa podría conseguir más ahorro. Otro de los proyectos es **Ezzing Solar**: permite a los instaladores de paneles fotovoltaicos ofrecer la mejor propuesta a las casas que implanten este produc-

to para su autoconsumo.

Precisamente el consumo de energía propia será una de las pautas que marcarán el ámbito energético. Así lo percibe Carlos García Ruiz, vicepresidente y responsable de energía de Capgemini. "En los hogares españoles se empezará a dar cada vez más la figura del prosumidor, persona o grupo de personas que genera y consume su propia energía, teniendo fuentes de generación propia que les permita el autoconsumo. Fundamentalmente será a través de la energía solar con instalaciones en sus casas o comunidades de vecinos", explica.

En este ámbito están cogiendo fuerza propuestas como **Holaluz**, firma 100% digital que promueve la instalación de placas solares en los tejados para que el consumo de los clientes sea de origen renovable y ayude a ahorrar a particulares y empresas. La compañía forma parte de una nueva generación de comercializadoras de energía con un modelo de base tecnológica, surgidas como alternativa a las grandes energéticas, ayudando a los clientes a tener una tarifa ajustada a sus necesidades. En este grupo destacan, entre otras, las propuestas de **Podol**, con tarifas de luz y gas procedentes de energías renovables, o **Gana Energía**, acelerada en sus orígenes en Lanzadera y adquirida este año por Repsol.



Emilio Bravo, CEO de Lucera, firma adquirida este año por MásMóvil.

Crece dentro de una gran 'teleco'

Pagar la luz a su precio de coste cada día más una cuota fija mensual de 4,90 euros más IVA, sin permanencia. Es la propuesta de ahorro que ofrece **Lucera**, comercializadora de energía nacida en 2014 y adquirida hace unos meses por MásMóvil, cuarta operadora móvil en el mercado español. "El año pasado comenzamos las conversaciones y nos dimos cuenta de que compartíamos valores y negocios con una fuerte base tecnológica. Además, telefonía y energía son dos sectores estratégicos en la economía española", resalta Emilio Bravo, CEO de Lucera. Con el acuerdo la firma de energía renovable puede llegar a los más de 11 millones de clientes actuales de la operadora. Los servicios de Lucera se

pueden contratar en la web de la compañía, en pocos minutos y de forma 100% online, y en las tiendas de MásMóvil repartidas por toda España. Lucera ofrece diversas herramientas en su web que ayudan a ahorrar en la factura. "Una de las más usadas es la calculadora dirigida a cualquier persona, cliente o no de la compañía, que quiera saber cuánto se puede ahorrar con nosotros", explica el directivo. "Se han calculado reducciones de entre 200 y 300 euros, dependiendo de los casos", añade. Otras soluciones de la 'app' de la compañía permiten a sus clientes a entender mejor sus hábitos o cuándo consumen más luz a través del envío de mapas de calor.



Oriol Vila, Ferran Nogué y Carlota Pi, fundadores de Holaluz.

En los tejados está la revolución

2010 fue el pistoletazo de salida para **Holaluz**, un proyecto nunca visto en el sector energético, que daba la bienvenida a nuevas comercializadoras energéticas dentro de su proceso de liberalización. Con su propuesta 'La Revolución de los Tejados' esta compañía, pilotada por Oriol Vila, Ferran Nogué y Carlota Pi, está coronando las azoteas de los edificios de paneles solares para que el consumo de sus vecinos sea 100% renovable y, por tanto, obtengan ahorros en su factura. El proceso de

contratación de los servicios es online para facilitar toda la gestión a los nuevos clientes "Queremos transformar los 10 millones de tejados aptos en España en pequeñas plantas de generación de energía verde. Todo ello sin invertir un euro", resume Carlota Pi. Hasta la fecha la compañía lleva 4.022 instalaciones solares gestionadas y su objetivo es alcanzar el millón de clientes en 2023. La firma ofrece la tarifa plana y la personalizada, según las necesidades de cada hogar.

El 'kit' inteligente de ahorro

Ya antes de la entrada en vigor de las nuevas tarifas eléctricas por tramos, el joven emprendedor Mario Fernández se había empeñado en que los hogares ahorraran en su factura. Para ello ideó un 'kit' inteligente y una 'app' bajo el nombre de **Hobeem**, la 'start up' que nació dentro de un concurso de innovación de la Universidad de Navarra. "Nos dimos cuenta de la falta de formación que tenemos sobre sostenibilidad y de que nadie nunca nos ha enseñado a leer nuestras facturas eléctricas", señala Mario Fernández. El valor diferencial de esta compañía es centrarse en la eficiencia energética de los hogares y en impulsar "pequeñas acciones en ellos, que pueden tener grandes consecuencias", explica este emprendedor. Unos 370 euros en electricidad, 200 en calefacción y 140 en



Mario Fernández, fundador de Hobeem.

agua son los ahorros logrados con la 'app', para medir y controlar, y los dispositivos inteligentes instalados en el hogar, que componen el 'kit' inteligente de Hobeem. Una de sus últimas funcionalidades es un semáforo rojo, que indica el precio de la luz en cada tramo horario.



Iván Cabezuola, director general de Bulb para España.

La factura de la luz debe ser clara

Estos días cumple un año el lanzamiento en el mercado español de **Bulb**, una comercializadora de energía 100% renovable, nacida en Reino Unido en 2015, con una propuesta sencilla para la factura de la luz. "Tenemos una triple misión: abaratar el recibo de nuestros usuarios, reducir las emisiones de carbono suministrando únicamente energía procedente de generadores locales de renovables (principalmente solar, eólica e hidráulica) y simplificar la relación la experiencia del consumidor con su compañía de luz", resume Cabezuola. En este último punto insiste especialmente el directivo, ya que recuerda que "seis de cada diez ciudadanos reconoce

que no entiende la factura". La propuesta de Bulb se basa en ofrecer una única tarifa para todos los usuarios, basada en el mismo precio de la electricidad a lo largo del día: 0,1395 euros el kilowatio cada hora. "Al cambiarse a Bulb, un consumidor medio puede ahorrar anualmente entre 100 y 150 euros en comparación con los planes estables de otras compañías eléctricas" asegura Cabezuola. La compañía ofrece sus servicios en Reino Unido, Francia, Texas (Estados Unidos) y España, donde ya cuenta con 50.000 usuarios. En 2018 Bulb logró levantar una ronda de financiación de 60 millones de libras (unos 69 millones de euros).

Suba su último recibo y ahorre

Haga una foto a su última factura de la luz o gas, súbala a la plataforma de **Watiofy** y... comience a ahorrar. Con estos sencillos pasos esta firma, creada por Arturo Cardenal en 2017, ayuda a los usuarios a reducir su gasto energético anual entre un 20% y un 35%. "Hasta 1.110 euros logramos en el recibo de un caso cercano", asegura este emprendedor. Cardenal define a Watiofy como un optimizador de facturas, cuya tecnología permite cruzar los datos y precios de distintas compañías y ofrecer al usuario la que mejor se adecúa a sus hábitos diarios. "Además, en caso de que decida cambiarse de compañía nosotros nos encargamos de toda la gestión", señala. La compañía ya ha ayudado a más de 5.000 usuarios a aho-

rrar. El próximo lanzamiento que ultima la compañía es Wattmo, una herramienta tecnológica que se conecta a los contadores de luz y gas de los usuarios. "Cuando se producen picos en el consumo saltan alertas, que se envían al 'email' o al móvil", explica Cardenal.



Arturo Cardenal, creador de Watiofy, una 'start up' que permite cruzar los datos de precios de la luz de distintas compañías y ofrecer la mejor propuesta al usuario.

En los datos está la decisión final

Pylon Data tiene en el 'big data' su mejor aliado para ofrecer soluciones que permitan conocer al detalle el consumo de cada cliente. "Con esta información podemos darle recomendaciones sin tener que preguntarle nada, ya que, en realidad, nadie sabe cuánto consume su nevera, su televisor, ni el tiempo que estos están encendidos", explica Gerard Bell, consejero delegado y fundador de esta 'start up'. La compañía ha desarrollado un software donde el 'big data' y el 'machine learning' permiten que las comercializadoras de energía ofrezcan las propuestas lo más personalizadas posibles al consumidor final, según sus hábitos y la potencia que necesite. De esta forma, pueden fidelizar y captar nuevos clientes de forma más rápida.



Equipo fundador de Pylon Data.

Pylon Data también se dirige a instaladores de equipos fotovoltaicos para el autoconsumo en viviendas, y a ayuntamientos y administraciones para que impulsen acciones de ahorro energético y de empleo de fuentes renovables en sus edificios y entre los vecinos de los municipios.