

José Porras

Presidente del Grupo Remica

“El compromiso del Triple 20 y los objetivos del PAEE 2011/2020 no se cumplirán si no se hace obligatoria la implantación de medidas de ahorro y eficiencia energética”



José Porras dirige el Grupo Remica, pionero en trabajar como Empresa de Servicios Energéticos, hace ya doce años. Una experiencia que junto con los casi treinta años que también llevan como empresa instaladora y de mantenimiento, les ha permitido conocer las necesidades y realidades de este sector tan necesario para el cumplimiento de los compromisos europeos sobre eficiencia energética de aquí a 2020.

Porras nos ofrece en la siguiente entrevista su visión de este mercado cuyo desarrollo definitivo pasa por acabar con la barrera de la desconfianza de los clientes. La apuesta de Remica para acabar con esa tendencia: contratos de ahorro garantizados.

El Instalador: Remica, con cerca de treinta años en el mercado, inició su andadura como empresa mantenedora, pero pronto se dieron cuenta de la necesidad de dar un valor añadido a su trabajo, apostando por la mejora de la eficiencia de sus instalaciones. Hace doce años comenzaron ya a trabajar como Empresa de Servicios Energéticos ¿Qué puede aportar esta experiencia a sus proyectos? ¿Qué características ha de tener una empresa para ser considerada como tal?

José Porras: La misión de una empresa de servicios energéticos es ahorrar energía, en contra de una opinión muy generalizada que hay en el mercado que es la de financiar mejoras energéticas en las instalaciones. Las financieras ya existían antes de la aparición de las empresas de servicios energético; esto no significa que una ESE no pueda financiar las operaciones, pero no es su fin.

A partir de ahí, cualquier persona física o jurídica que tenga los conocimientos suficientes para ahorrar energía a sus clientes, ya estaría en disposición de ser una ESE, pero hay que hacerlo de forma competitiva. Para eso se necesita experiencia, cierta capacidad de financiación, (esto es una ventaja competitiva en el mercado) y se necesita una capacitación técnica y herramientas necesarias para hacer un seguimiento de los rendimientos energéticos que tiene cada instalación.

Para poder asumir estos riesgos se necesita experiencia; no sirve creerse los rendimientos que aportan los fabricantes de equipos en sus catálogos pues son para conducciones óptimas que casi nunca se dan. Por tan-

to, es muy importante la experiencia. Nosotros llevamos 12 años y nos hemos equivocado muchas veces y a base de equivocarnos hemos conseguido poder lanzar a la calle un producto de ahorro garantizado. Ha pasado tiempo, hemos gestionado más de 300 edificios como ESE y es ahora cuando realmente cuando estamos absolutamente seguros que se puede conseguir y aún así sigue habiendo pequeños márgenes de error pero tan sumamente pequeños como para poder asumir el riesgo que supone los ahorros garantizados.

E.I.: ¿Cuál es, por tanto, la diferencia básica entre empresa mantenedora y empresa de servicios energéticos?

J.P.: La diferencia básica entre hacer un mantenimiento y ser una ESE es que en el segundo caso te comprometes con los ahorros; en el momento en el que los riesgos derivados de los ahorros energéticos los asume la empresa, ya es una ESE.

Yo les diría a las empresas que quieran ser ESES que se animen, pues es ahí donde va a estar el mercado en los próximos años, pero que empiecen con prudencia, pues hay que tener mucho cuidado cuando se asumen riesgos, tomando el pulso a los rendimientos energéticos que van a tener las instalaciones y a partir de ahí ir tomando confianza y aumentar el volumen.

Y otro factor importante, que tengan sistemas de contabilidad y seguimiento energético, sistemas de telegestión y programas para llevar una contabilidad energética y un seguimiento real de lo que pasa en las instalaciones.

E.I.: Es incuestionable la necesidad de ahorrar y gestionar de forma correcta la energía. En este sentido, desde ANESE, asociación de la que Remica forma parte, han propuesto al Gobierno el Plan 40/7 como un impulso del mercado de las ESES en el sector residencial. ¿Podría explicar con más detalle en qué consiste?

J.P.: Este Plan que se ha presentado al gobierno pretende asegurar el cumplimiento del PAEE 2011/2020 y el Triple 20 para 2020. Desde ANESE tenemos la seguridad de que estos compromisos con Europa y este Plan de Acción con rango de Ley no se van a cumplir si no se hace obligatorio. El PAEE y el Triple 20 marcan a los españoles qué hay que hacer en ahorro y eficiencia energética y para cuándo debe estar hecho. Si lo dejamos en manos de los ciudadanos no se cumpliría, pues estamos muy lejos de conseguirlo.

En lo que respecta al ahorro energético y reducción de emisiones se podría cumplir si multiplicamos con 10 lo que estamos haciendo en estos momentos. El tercer 20, el de renovables, se podrá cumplir si se vuelven a activar las renovables, actualmente paralizadas a raíz del Decreto aprobado por el Gobierno; actualmente hemos llegado aproximadamente a un 10,5% del Plan Energético Nacional. Por tanto, si no se activan de nuevo algunas renovables, no decimos todas, con ayudas de algún tipo, no se alcanzará este objetivo, pues, a diferencia de las medidas de eficiencia energética, las renovables son difíciles de amortizar sin ayudas.

Según proponemos en ANESE esta obligatoriedad debería aplicarse en cuatro casos concretos. Primero, que las instala-

“El Plan 40/7 propuesto por ANESE se aplicaría a edificios de más de 15 años, en los que se pudiera ahorrar más del 40% de energía en siete o menos años y a coste cero para el cliente”

ciones térmicas tengan más de 15 años – su inspección ya es obligatoria en la ITE 4 del RITE, cosa que no se está haciendo-; la segunda, que una Empresa de Servicios Energéticos certifique que se puede ahorrar más de 40% de energía; la tercera, que una ESE certifique que dicho ahorro se puede conseguir en 7 o menos años y la cuarta

es que el cliente tenga garantizado el coste 0 de la operación, es decir, no tenga que hacer ningún desembolso. Si comparamos éstos con la ITE o la ITV, inspecciones obligatorias de edificios y viviendas que cuestan dinero, sería una especie de inspección energética de edificios, con ventajas clarísimas para el usuario. Por tanto, desde ANESE creemos que lo que estamos pidiendo al Gobierno es muy razonable.

E.I.: ¿Qué respuesta están recibiendo tanto del mercado como de las instituciones?

J.P.: El Plan se ha presentado, se está estudiando, analizando y contemplando la posibilidad de elevarlo al Secretario de Estado de Energía. Estamos empezando esta pelea.

E.I.: ¿Que supondría para el país aplicar estas medidas de eficiencia energética? ¿Cuál sería su contribución a la reducción de la factura energética de nuestro país?

J.P.: En primer lugar, sería un gran generador de empleo. Según un estudio de IDAE elaborado por Garrigues, si se cumple el PAEE 2011/2020, se crearían 480.000 puestos de trabajo. La segunda gran ventaja para el país es la mejora de la balanza comercial. España tiene una dependencia energética del exterior del 74%. En 2011 se importó petróleo y gas por valor de 56.000 millones de euros, y esto es, con mucho, el primer producto en importaciones en España. Con la crisis, la balanza comercial de los productos no energéticos mejoró un 64% pero en los productos energético empeoró un 18%, es decir, son las importaciones que están lastrando la balanza comercial española. Por lo tanto, si hacemos inversiones para reducir esas importaciones, mejoraremos la balanza comercial. Creo que en este país debemos realizar inversiones produc-



Grupo Remica, apuesta constante por la eficiencia energética

Con 28 años de experiencia, comenzaron con rehabilitación de edificios, salas de calderas, instalaciones de aire acondicionado y acs. Desde el principio han tenido en cuenta, además de aspectos de seguridad y confort, el ahorro energético.

En 1998 comienzan a funcionar como empresa de servicios energéticos, consiguiendo el primer contrato en el año 2000.

Actualmente el Grupo Remica, formado por dos compañías -REMICA Servicios Energéticos y REMICA, empresa instaladora y mantenedora- factura unos 40 millones de euros, siendo uno de los grupos de mantenimiento más fuertes de la Comunidad de Madrid con presencia en el sector residencial, su principal cliente, con un 65%; sector terciario (28%) y sector institucional (un 7%).

Sin embargo, en el último ejercicio por primera vez, han conseguido que la cifra de negocio de Remica Servicios supere al resto de las actividades del grupo, suponiendo un 30% de su facturación.



“La única forma de acabar con la desconfianza de los clientes es a través de contratos de ahorro garantizados”

tivas para mejorar la balanza comercial y hay dos formas de hacerlo: invirtiendo para poder exportar más o invirtiendo para poder reducir las importaciones. Para exportar es necesario que otros países quieran comprar nuestros productos, mientras que el control de las importaciones es solo nuestro, por lo tanto, es más sencillo reducir las importaciones que aumentar las exportaciones. Pero por supuesto no estoy en contra de las exportaciones.

En ANESE hemos hecho números y si se mantuvieran constantes los precios de la energía, que no lo van a hacer, de aquí a 2020 en cifra acumulada ahorraríamos más de 50.000 millones de euros. Es una cifra muy considerable.

La tercera ventaja para la Administración es la mejora de las cuentas públicas que no están muy boyantes en estos momentos. Imaginemos lo que supone el IRP de estos trabajadores, el

IVA de toda la facturación, los pagos a la Seguridad Social, reducción de pagos de desempleo a estas personas que dejan de estar en paro... en definitiva, la repercusión en las cuentas públicas sería muy importante.

E.I.: ¿Por qué cree que no se están poniendo ya en marcha actuaciones encaminadas a lograr estos objetivos?

J.P.: El PAEE 2011/2020 se aprobó en el mes de julio, una fecha en la que el gobierno de aquel momento no estaba pensando mucho en estos temas. El nuevo equipo está recién aterrizado y estoy seguro de que va a tomar cartas en el asunto pues es algo que beneficia a los ciudadanos y al país. Quizás es un poco pronto y en su agenda esto no estaba lo primero. Pero lo que si está claro es que en los próximos meses esto tiene que salir adelante.

E.I.: Una de las principales barreras para el desarrollo de las ESES es la desconfianza por parte de los clientes. ¿Que es necesario para incrementar la confianza entre los clientes?

J.P.: El gran problema de los servicios energéticos, en contra de lo que opinen muchos, no es la financiación, sino la desconfianza que está muy generaliza-

da en todo tipo de edificios, desde grandes empresas a comunidades de vecinos. Por eso en Remica hemos dado el paso hacia los ahorros garantizados, con el lanzamiento del producto 40/7, garantizando el ahorro al 100% y asumiendo también el 100% del riesgo. Si no vamos a contratos de ahorro garantizados el cliente seguirá desconfiando, por lo que creo que es la única forma de romper esta tendencia.

E.I.: ¿Qué papel podría jugar la administración a la hora de dar confianza el mercado?

J.P.: También desde ANESE estamos trabajando con la Administración para que empresas del tipo Aval Madrid garanticen este tipo de procesos. Son sociedades de garantías recíprocas y una garantía de este tipo ayuda mucho no solo a dar confianza al usuario, sino también a los bancos.

Pero también es lógico que tanto las administraciones como clientes pidan cierta solvencia técnica y económica. Hay unos riesgos que no se pueden poner en manos de cualquiera.

E.I.: ¿Estarían dispuestos a aunar fuerzas con otras empresas del sector para impulsar este mercado?

J.P.: Si, perfectamente. Estamos abiertos a cualquier posibilidad. En estos momentos es importante que se aúnen esfuerzos y conocimientos entre compañías para poder tener más éxito en el mercado. Lo importante no es ser capaz de ahorrar energía, sino ser competitivo y para eso sí es necesario tener cierto tamaño. La solvencia técnica y económica son aspectos fundamentales para que los clientes nos confíen sus instalaciones. ■