

José PORRAS

Presidente Remica

Pionera en el sector de los servicios energéticos, en el que se embarcó hace casi tres décadas, Remica vuelve a mostrar su capacidad innovadora al asegurar a los usuarios de los edificios el ahorro por contrato. El Plan Remica 40/7 coste cero supone, en este sentido, un punto de inflexión en este incipiente sector de las ESEs, "clave" para la salida de la crisis actual.

"El sector de los Servicios Energéticos es un sector clave para la salida de la actual crisis"

ce. Tras 30 años de experiencia en el sector de las instalaciones de confort, Remica inicia en 1998 su andadura como Empresa de Servicios Energéticos, ¿qué ha supuesto para la compañía su incursión en el sector de las ESEs, en el que es pionera?

J.P.: Para el Grupo Remica, la entrada en el sector de los Servicios Energéticos en el año 1998 fue un paso muy importante, motivado por nuestra amplia

experiencia en el ámbito de la instalación y mantenimiento de las instalaciones de climatización. Pero, sobre todo, fue un paso lógico por el compromiso adquirido por nuestro grupo con el ahorro económico y energético real de los usuarios. Creemos firmemente, y lo llevamos demostrando durante estos años, que una Empresa de Servicios Energéticos (ESE) puede ayudar a los usuarios, ya sean de viviendas particulares o de otro tipo de edificios, a ahorrar tanto en la energía que consumen

como en el coste económico que les supone disfrutar del confort que necesitan.

El ser pioneros en el sector nos sitúa, también, como una empresa de referencia, ya que tenemos la experiencia necesaria para hacer ahorrar en energía y costes, y también la capacitación técnica y las herramientas que se necesitan para conseguir esa disminución de costes. Pero, además, tenemos la capacidad de financiar las mejoras en las instalaciones y los equipos, mejoras fundamentales a la hora de querer reducir la factura energética.

Y, todo ello, unido a nuestro incesante esfuerzo investigador. De hecho, somos la empresa que más dinero invierte en I+D+i en este sector, más de 500.000 euros anuales, siendo ya algunas de nuestras innovaciones estándares del sector en nuestro país.

CE. En la actualidad, la empresa vuelve a convertirse en la primera compañía del mercado en asegurar por contrato el techo de gasto a sus usuarios. ¿En qué consiste este plan que desarrolla Remica?

J.P.: El Plan Remica 40/7 Coste Cero supone un punto de inflexión en este sector y consiste en que, por primera vez, el usuario tiene garantizado su techo de gasto mediante un contrato mercantil. En caso de que ese techo de gasto se supere, él no tiene que pagar nada más, asumiendo Remica esa diferencia. Como decía, por primera vez, el titular de un edificio puede estar tranquilo de que no va a pagar más de lo que se ha establecido contractualmente.

Pero, además, el Plan tiene otras características muy importantes. Una de ellas es que garantiza un 40% mínimo de ahorro energético en el edificio. La otra es que se amortizan las mejoras en un máximo de 7 años. Y, por último, un techo de coste cero garantizado para los usuarios, lo que en la práctica supone un ahorro económico desde el primer día de su puesta en marcha.

CE. ¿A qué tipos de edificios y usuarios se destina el Plan Remica 40/7 Coste Cero?

J.P.: Este Plan está destinado, principalmente, a todos los edificios que tienen un uso intensivo de energía y son susceptibles de producir importantes ahorros energéticos con pequeñas inversiones. Me refiero a hospitales, geriátricos, polideportivos con piscinas cubiertas, comunidades de propietarios, etc. y cuyas instalaciones no se encuentren optimizadas desde el punto de vista energético.

CE. No cabe duda que para los usuarios el plan tiene enormes ventajas. ¿Podría indicarnos?

J.P.: La principal ventaja del Plan es que, por primera vez, los titulares de los edificios tendrán una gestión eficiente de la energía que consumen, adaptándola a sus necesidades individuales y reales de confort. Eso, unido a una reducción



“ Somos la empresa que más dinero invierte en I+D+i en este sector: más de 500.000 euros anuales ”

verificable de su consumo energético, con objetivos asumibles y comprobables, produciéndose el ahorro desde el primer día. Y todo ello, establecido por contrato.

Es importante añadir, también, que el ahorro se garantiza no sólo en la energía utilizada (combustible, electricidad...) y en la amortización de las instalaciones (calderas de condensación, válvulas de regulación de temperatura, individualización del consumo,...) sino en las averías y el mantenimiento, es decir, en todos aquellos costes que tienen relación con las instalaciones de confort de los edificios.

CE. Sin embargo, para Remica esta propuesta supone asumir un riesgo importante. ¿Estamos en lo cierto?

J.P.: El nivel de riesgo depende de la experiencia y del grado de conocimiento de los ahorros energéticos reales que se pueden producir.

Los datos y ratios acumulados durante años en nuestro sistema de contabilidad energética nos han llevado a un nivel de conocimiento muy alto de cuanto se puede ahorrar realmente y de cómo contribuyen al ahorro final todas y cada una de las medidas de ahorro y eficiencia energética (MAEs) que aplicamos.

En cualquier caso, el error siempre es posible y para minimizar los riesgos

realizamos un seguimiento semanal de los ratios energéticos de las instalaciones, optimizando su funcionamiento de una forma permanente durante los dos meses posteriores a su puesta en marcha.

CE. ¿Qué pasos tienen que dar los propietarios de las viviendas para beneficiarse del Plan y cuál es su desarrollo posterior?

J.P.: El primer paso es realizar una auditoría energética exhaustiva del edificio, con la finalidad de conocer el estado real de las instalaciones y su posible mejora. Eso incluye también un estudio pormenorizado de las facturas energéticas. Posteriormente, se realizan esas mejoras para conseguir el ahorro energético y económico.

Tras una meticulosa puesta en marcha de las instalaciones se procede, como he comentado anteriormente, a la optimización energética de las mismas, adaptando su funcionamiento a las costumbres de los usuarios. Esto se consigue parametrizando de forma particular cada instalación. Hay que tener en cuenta que los parámetros que controlan el comportamiento de una instalación son muchos, incluso miles, y para que ésta sea energéticamente eficiente, todos sus elementos tienen que funcionar de forma tan integrada,

Plan Remica 40/7 Coste Cero. Claves

- ▶ Plan destinado a todos los edificios que tienen un uso intensivo de energía y son susceptibles de producir importantes ahorros energéticos copequeñas inversiones.
- ▶ **Objetivo:** Optimizar las instalaciones desde el punto de vista energético.
- ▶ **Garantiza, el techo de gasto al usuario mediante un contrato mercantil.**
- ▶ **Garantiza un 40% mínimo de ahorro energético en el edificio.**
- ▶ **Se amortizan las mejoras en un máximo de 7 años.**
- ▶ **Techo de coste cero garantizado para los usuarios.**



hablábamos, hay en los usuarios a la hora de contratar a una empresa de este tipo. La garantía de ahorro por contrato ofrece al titular del edificio o vivienda la tranquilidad de que no va a tener que pagar más dinero del que ya estaba establecido.

ce. ¿Cuál es su valoración del sector en la actualidad y su visión de futuro?

J.P.: El sector de los Servicios Energéticos es un sector clave para la salida de la actual crisis. Si nos ponemos a trabajar para cumplir el compromiso del Triple 20 para el 2020, en el sector de la edificación de aquí al 2020 se van a crear 135.000 puestos de trabajo y España va a ahorrarse unos 60.000 M€ acumulados en importaciones de combustibles fósiles.


Sólo mejorando la balanza por cuenta corriente reduciremos nuestro endeudamiento con el exterior y de esta forma podremos salir de la crisis.

Por tanto, no queda más remedio que ponernos manos a la obra y relanzar este sector tan necesario para nuestra economía.

ce. Teniendo en cuenta que las normativas y reglamentaciones caminan hacia la reducción de los consumos energéticos en los edificios. ¿Qué papel juegan las ESEs para lograr estos objetivos?

J.P.: Las Empresas de Servicios Energéticos (ESEs) juegan un papel fundamental para reducir los consumos energéticos, ya que su misión social es la de ahorrar energía. Por tanto, se trata de los profesionales mejor preparados para conseguir tales objetivos.

Eso sí, necesitamos que desde las Administraciones Públicas se dé un impulso a este sector, ya que no existe en el ciudadano español la sensibilidad que debería existir por el ahorro y la eficiencia energética, al contrario de lo que ocurre con los ciudadanos de otros países más desarrollados.

Como consecuencia, las Empresas de Servicios Energéticos somos desconocidas para el gran público y, aunque esto está cambiando poco a poco, necesitamos de un impulso institucional que nos permita alcanzar los compromisos del Triple 20 con nuestros socios europeos y convertirnos en uno de los sectores claves para la salida de la actual crisis económica. 

enlazada y organizada como si fuera una orquesta.

Posteriormente se realiza el seguimiento de ratios energéticos de forma semanal, contabilizándolos de forma mensual. Este seguimiento energético es fundamental si queremos que el ahorro y la eficiencia energética se produzcan.

ce. El sector de servicios energéticos necesita de medidas que permitan su

desarrollo. ¿Es el plan una propuesta en este sentido?

J.P.: Sí, sin duda. Este sector está todavía en sus inicios y tiene mucho futuro. De hecho, es el único en el que tiene previsto crear empleo. Remica, de forma individual, está incrementando su plantilla, incremento que llegará al 10% a final de año.

El Plan Remica 40/7 Coste Cero ayuda, además, levantando la barrera de la desconfianza que, como antes

“ Para que una instalación sea energéticamente eficiente, todos sus elementos tienen que funcionar de forma tan integrada, enlazada y organizada como si fuera una orquesta ”