

REMICA

Maximizar el ahorro anual de las instalaciones al mejor coste

Remica acompaña a su cliente durante todo el proceso de integración de autoconsumo para obtener el máximo ahorro energético

elEconomista. Foto: eE

Dado que la mayor parte de los clientes deben recurrir a la financiación para instalar el autoconsumo, Remica realiza un estudio previo para que los ahorros energéticos obtenidos compensen o, incluso, sean mayores que el pago mensual de las cuotas. La compañía también considera interesante la opción 'venta de energía' cuando el instalador actúa como gestor energético de la instalación de autoconsumo y asume parte del coste de la instalación así como la responsabilidad de gestionarla.

En cualquier caso, Remica acompaña y asesora a los clientes en cada uno de los pasos para los trámites y permisos que debe solicitar. En cuanto a la financiación de los proyectos, la compañía pone a disposición del cliente varias formas de financiación, entre ellas, financiación basada en ahorros energéticos, *renting*, *leasing* o préstamos, tanto bancarios como de fondos interesados en proyectos sostenibles, así como de las ayudas que pueden obtener con sus instalaciones de autoconsumo.

Remica cuenta con una cartera amplia de clientes. Además del sector residencial, se dirige a industria, hoteles, centros comerciales, edificios administrativos, etc. El Departamento de I+D de Remica realiza el estudio, diseño y proyecto de todas las instalaciones de autoconsumo, contando con una red de instaladores por todo el territorio nacional, donde se contemplan todas las condiciones particulares del cliente en función de variables como tarifas, usos, infraestructura, capacidad financiera, etc.

La compañía ha realizado proyectos de autoconsumo en obra nueva del sector residencial (60%), viviendas individuales (15%), viviendas colectivas (15%) y edificios industriales (10%). En la mayoría de los casos, los clientes optan por ser propietarios de la instalación de autoconsumo y asumen el coste de la inversión. En cuanto a la venta de energía, Remica actúa como una empresa de servicios energéticos con responsabilidad y beneficio participativo compartido con el cliente. El coste y los ahorros medios son muy variables. Remica maximiza los ahorros anuales buscando un retorno de la inversión en plazos cortos de entre 5 y 7 años.



Paneles solares Remica.

También suele presentar la variante de *pay-back* mínimo, con un retorno de la inversión más inmediato.

Remica dispone de la tarifa Eco Flexi Solar, con la que el cliente recibe energía de la red eléctrica cuando su instalación de autoconsumo no produce energía suficiente. En cambio, cuando la producción energética es superior a la demanda, vierte el excedente al sistema. En cada factura se compensa al cliente la energía vertida a la red, abonando los kWh vertidos a precio de mercado, menos gastos de gestión. Grupo Remica tiene dos comercializadoras -Remica Comercializadora y Horeca Energía especializada en el canal de hostelería- que permite facilitar el proceso de gestión de los excedentes de autoconsumo.

REMICA

Web: www.remica.es

Email: transicionenergetica@remica.es