

Ecovatio es la primera eléctrica de energía verde en España en promover el desarrollo de proyectos de autoconsumo fotovoltaico en empresas e instituciones públicas. Con tres años de vida calculan facturar 1,4 millones y superar los 500 clientes de alto consumo como consulados, bodegas, hoteles y cadenas de peluquerías.

Su fundador y director general, Carlos García, cree que “con la regulación actual y la radical bajada de los costes de la tecnología fotovoltaica, los proyectos de autoconsumo en España generan ahorros de entre el 15% y el 40% en la factura de las empresas, con periodos de retorno de la inversión de entre cinco y ocho años.

**Carlos García Buitrón, director general de Ecovatio**

## “El autoconsumo en España genera ahorros de entre el 15% y el 40%”

■ Nuria Díaz

— **¿A qué se dedica exactamente Ecovatio?**

— Ecovatio es una compañía eléctrica española cuya energía procede en un 100% de fuentes renovables. Somos la primera eléctrica de energía verde en España en promover el desarrollo de proyectos de autoconsumo fotovoltaico en empresas e instituciones públicas. Surgimos en el año 2014 con el objetivo de ayudar a nuestros clientes a ahorrar en su factura utilizando energía verde. Lo conseguimos partiendo de unas tarifas más competitivas que las eléctricas tradicionales, pero también ayudando a nuestros clientes a reducir sus consumos, reduciendo así el impacto ambiental de su huella ambiental asociada a la energía.

— **¿Quién está detrás del proyecto?**

— Ecovatio está impulsada por mí y por varios profesionales con una amplia trayectoria en los sectores de las energías renovables y de la investigación científica aplicada. Antes de crear Ecovatio, trabajé durante más de 15 años en el sector de las energías renovables en varios mercados europeos, primero en energía eólica y después en solar fotovoltaica. Además, contamos desde el año pasado con el respaldo de dos programas públicos para empresas innovadoras, por una parte del Ministerio de Industria mediante un préstamo participativo ENISA, y por otro lado por parte del Ministerio de Energía, Turismo y Agenda Digital a través del Programa Emprendetur, que fomenta la innovación en el sector turístico.

— **¿Cuáles son sus principales cifras y cuáles las previsiones para este año?**

— Nuestro primer año de facturación fue 2016, y lo cerramos con 350.000 euros. Prevemos cerrar el ejercicio de 2017 entorno a 1,5 millones de euros en ingresos, superando ya los 500 clientes, entre los que figuran empresas, redes de franquicias, profesionales, así como instituciones y organismos de la Administración.

— **¿Quiénes son sus principales clientes?**

— Nuestro clientes más habituales son los consumidores intensivos de electricidad, entre los que cabe destacar a hoteles, supermercados, oficinas, colegios o comunidades de vecinos. Somos capaces de ofrecer, en algunos casos, un ahorro de varios miles de euros anuales, además de una reducción sustancial de sus emisiones.

Por otro lado, también tenemos un buen número de clientes domésticos movidos, tanto por el ahorro que consiguen con nosotros, como por el interés por utilizar energía verde.

Algunos de nuestros clientes más representativos son, por ejemplo, los consulados del Reino Unido en España,



**“Es importante el buen resultado que ha obtenido la solar fotovoltaica en la tercera subasta realizada en julio. La presencia de esta tecnología ha sido hasta ahora testimonial”**

**“El autoconsumo resulta especialmente atractivo para empresas de consumo intensivo: industria, sector hotelero, centros de datos, entre otros”**

ña, la prestigiosa bodega Viña Sastre, el Hotel Sercotel Blue Coruña, la promotora inmobiliaria iKasa, además de varias franquicias, como Jean Louis David y El Kiosko Gastrobar o la Retoucherie de Manuela.

Además, hemos creado servicios específicos para el sector de la industria agroalimentaria, en concreto, hemos lanzado la Tarifa Green que garantiza un ahorro económico mínimo anual del 7% respecto a las condiciones anteriores de suministro de los clientes. La tarifa está destinada tanto a productores como a comercializadores de alimentos ecológicos, tales como granjas, explotaciones agrícolas, tiendas y supermercados ‘eco’, o restaurantes especializados.

Por otro lado, hemos entrado también en el segmento de las comunidades de vecinos a través de una

### AL TIMÓN

**Carlos García,** licenciado en Ciencias Físicas, es un apasionado de las tecnologías que aúnan el sentido económico y el respeto por el entorno. Con casi 20 años de experiencia, inició su carrera profesional en la empresa alemana de desarrollo, financiación, construcción y explotación de parques eólicos WPD Group, como jefe del

Departamento de Recursos Eólicos durante tres años. Tras una breve incursión en 2003 en Garrad Hassan, como consultor de energía eólica con base en Bristol (Inglaterra), se incorpora al equipo de Gamesa, multinacional española líder en la industria eólica mundial, como Manager de Desarrollo de Negocio Francia, con

base entre Lyon y Madrid, durante casi tres años. Con posterioridad asumió la gerencia para España de HaviEnergietechnik, en el sector fotovoltaico. Antes de promover Ecovatio, compatibilizó durante casi seis años las responsabilidades de apoderado de SunPower Corporation en España y director de Ventas de España, Francia y Portugal.

solución que aúna el suministro de energía verde con la posibilidad de instalar proyectos de autoconsumo solar, que permite ahorrar hasta un 90% en el consumo a bloques de pisos y urbanizaciones.

Por el momento, operamos a nivel nacional, pero la expansión internacional está prevista en dos ejercicios.

— **¿Es posible competir en un mercado dominado por las grandes compañías?**

— Sí, lo es, especialmente si se tiene en cuenta el grado de desconfianza que generan los operadores tradicionales y los bajos niveles de satisfacción que suelen obtener. Una empresa como Ecovatio, que tiene al cliente en el centro de todo, lo que

hace es ofrecer claras ventajas respecto a los actores tradicionales. Ecovatio, por ejemplo, recurre a la tecnología en todos los procesos: la contratación de nuestros servicios se realiza en menos de 3 minutos, es 100% on line y nuestras relaciones con los clientes se gestionan, además de por teléfono, a través de internet. De esta manera, todas las gestiones son más rápidas y eficientes y nuestro trato más cercano. Lo cierto es que estamos consiguiendo ocupar un hueco en el mercado proveyendo energía verde a precios competitivos y hacerlo con unos márgenes moderados para conseguir la competitividad de nuestra oferta, pero suficientes para generar un negocio sostenible económicamente.

— **¿En qué creen que debe cambiar la regulación del sector?**

— Si hablamos de las energías renovables, estas llevan unos años de cierto impasse en España, al contrario de lo que sucede en el resto del mundo, lo que nos llevará muy probablemente a un incumplimiento de nuestros compromisos de reducción de emisiones en 2020. En todo caso, la ventaja de este momento es que las renovables ya no necesitan ningún tipo de apoyo o incentivo y pueden desarrollarse incluso en entornos regulatorios poco favorables como el nuestro. Después del largo periodo de sequía que han vivido las energías renovables durante los últimos años en España, el sector ha recibido con alivio y esperanza las últimas subastas de potencia renovable realizadas. Creo que es importante destacar el buen resultado que ha obtenido la tecnología solar fotovoltaica en la tercera subasta realizada en julio. La presencia de esta tecnología ha sido hasta ahora prácticamente testimonial en nuestro país, algo incomprensible si se compara con el nivel de implantación de la misma en los países de nuestro entorno y si se considera su capacidad para bajar los costes mayoristas de la energía.

— **¿Ven futuro en el autoconsumo?**

— Los proyectos de autoconsumo resultan especialmente atractivos para empresas con un patrón de consumo eléctrico intensivo. Ese es el caso de sectores industriales como el alimentario, el agropecuario o el químico, o de otros como el hotelero, las residencias de ancianos y los centros de datos, entre otros. También tiene sentido en edificios públicos, donde la correcta gestión del gasto en energía es esencial, como es el caso de los edificios gestionados por ayuntamientos, diputaciones o comunidades autónomas.

En particular en el sector turístico, existe un creciente interés de los gestores y directivos hoteleros, tanto de los establecimientos urbanos como en los vacacionales, respecto de las ventajas que pueden aportar, tanto utilizar energía verde sin ningún tipo de sobrecoste, como la instalación de proyectos de autoconsumo. Este tipo de instalaciones producen significativos ahorros, así como una mejora de la imagen de marca y del posicionamiento de la oferta de los hoteles que los realizan. Con la regulación actual y la radical bajada de los costes de la tecnología fotovoltaica, los proyectos de autoconsumo en España generan ahorros de entre el 15% y el 40% en la factura eléctrica de las empresas, con periodos de retorno de la inversión de entre 5 y 8 años.

En octubre de 2016 lanzamos un nuevo servicio online gratuito basado en tecnologías de geolocalización, <https://ecovatio.com/autoconsumo/>, que permite en menos de tres minutos introducir los datos necesarios para que nosotros evaluemos el potencial de autoproducción energético de cualquier edificio. En menos de 24 horas, los interesados reciben de Ecovatio una propuesta de proyecto, acompañada de una evaluación de su rentabilidad. Si el cliente está interesado en la propuesta, una ingeniería autorizada por Ecovatio, tramita y ejecuta con garantías el proyecto. Mientras adoptamos en nuestra vida el comercio electrónico, éste también adopta rápidamente el comportamiento nuevo de negocios globales: se unen canales de PC, móvil y redes sociales con canales tradicionales, como las tiendas físicas, centros de exhibición servicios de entrega el mismo día, etc. La diferencia es cada vez más y más vaga entre los canales *online* y *offline*.