

entrevista

David Velázquez
Alonso

Es el director general de DVA Global Energy Services, una empresa de base tecnológica que da soluciones de eficiencia energética avanzada a la industria

“Las empresas no son conscientes de su potencial de ahorro energético”

CLARA CAMPOS ■ SEVILLA

David Velázquez (Sevilla, 1968) es profesor del departamento de Ingeniería Energética de la Escuela de Ingenieros de la Universidad de Sevilla. Tras una larga trayectoria profesional vinculada al ahorro energético en empresas, hace un año y medio decidió poner en marcha su propia firma, DVA Global Energy Services, una empresa de base tecnológica (EBT) que ofrece a las medianas y grandes industrias soluciones integrales en el plano del ahorro de la factura energética.

—¿Qué le hizo lanzarse a montar DVA?

—Montamos la empresa en abril de 2010, pero mi vinculación con el sector del ahorro energético viene de 1999. A través de una asociación de la Escuela de Ingenieros de Sevilla llevamos a cabo proyectos de ahorro energético en la industria. Además, he trabajado en multinacionales fuera de España, en concreto en Manchester, en una compañía dedicada a esta cuestión aplicada al refinado de petróleo. También trabajé en la antigua Sodean, lo que es ahora la Agencia Andaluza de la Energía, en proyectos para industrias andaluzas de sectores muy diversos. Llevo ya doce años de recorrido profesional.

—¿Qué servicios presta DVA?

—Trabajamos la eficiencia energética en industria y plantas de cogeneración e implantamos sistemas de gestión energética. En concreto, somos consultores en eficiencia energética avanzada en industria. Le damos una visión a la empresa de cómo está, cómo va a estar, cuánto le va a costar y cuándo recuperará la inversión. Pero no hacemos el proyecto; para eso deben llamar a una ingeniería, aunque muchos nos piden que le hagamos un seguimiento. Somos como los médicos generalistas.

—Para el poco tiempo que lleva en marcha la empresa, los clientes son de renombre...

—Aunque DVA tenga poco recorrido, llevamos mucho tiempo en el sector, cuando la energía era aún barata, y eso nos ha hecho posicionarnos bien. Cuando se ha encarecido, ya teníamos experiencia en el mercado.

—¿Cuál es el perfil de las empresas para las que trabaja?

—Sobre todo, industria de alto consumo energético, como la dedicada al refinado de petróleo, la petroquímica, las plantas de cogeneración, agroalimentarias... En el Polo Químico de Huelva tenemos clientes, como Atlantic Copper.

—¿Qué ahorro en la factura energética garantiza a los que se acercan a DVA?

—No le podemos asegurar una



David Velázquez, director general de DVA, en la sede de la empresa, en el edificio CREA de la capital hispalense. / JUAN GARCIA DE SOLA (ATESE)

Con la crisis han surgido nuevas empresas, pero no están especializadas en el sector industrial”

El ahorro energético ha llegado tarde al mundo, aunque sí era habitual en sectores como el del petróleo”

cifra determinada porque depende de cómo opere la compañía en sí. Lo que sí podemos mostrarle con nuestra experiencia es que hemos desarrollado muchos proyectos que han supuesto ahorros de entre el 10% y el 20% en la factura, y eso es mucho.

—¿Las empresas que requieren sus servicios lo hacen por una cuestión económica o ambiental?

—Las dos cosas son importantes, aunque pesa más el ahorro de costes. Hay pocas industrias que no tengan costes energéticos altos y que no se preocupen del ahorro en este sentido. Además, en las gran-

des corporaciones hay una concienciación medioambiental.

—¿Ha llegado tarde España al ahorro energético?

—Ha llegado tarde el mundo en general. En cualquier caso, los países del norte como el Reino Unido, han tenido empresas importantes en el sector. También las tienen desde hace tiempo EEUU y Holanda. Hay sectores que llevan mucho tiempo ahorrando en costes energéticos, como el del petróleo, porque la factura en energía supone más del 50% de los gastos de producción. En otros sectores puede suponer entre el 10% y el 20%. En los últimos años, las empresas fueron primero al recorte de los costes variables, después los fijos y ahora toca la energía.

—¿Es un sector con mucha competencia?

—Con la crisis han surgido muchas empresas que prestan servicios de ahorro energético variado, aunque no están especializadas en la industria, se han dedicado más a la edificación. En nuestro caso, tenemos un componente en I+D que nos permite estar bien posicionados. El problema es que muchas veces el cliente se encuentra ante una avalancha de ofertas y no es capaz de distinguir lo que realmente le aporta valor añadido.

—¿Las empresas gastan en

estos estudios en época de crisis?

—Nunca nos ha ido mejor que ahora. Hay empresas que están bastante mal y que no tienen los recursos necesarios para hacerlo. Si el enfermo ha entrado en la UVI, malo. Pero sí podemos trabajar con los que están en planta. Muchos nos piden que hagamos los proyectos con una parte fija y otra variable, aunque es difícil de gestionar. Algunas firmas del sector apuestan por cobrar en variable, sobre todo en edificación, pero DVA no porque es complicado y hay que medir bien el antes y el después. Puede acarrear situaciones incómodas con el cliente.

—¿Su empresa tiene buena salida al mercado exterior?

—Estamos bastante bien posicionados en el mercado nacional. Estamos haciendo un esfuerzo por internacionalizar y hemos desarrollado un proyecto en Brasil, en una fábrica de azúcar y bioetanol. Estamos desarrollando nuestro negocio allí y también en Chile y Costa Rica, desde donde llegamos a otros como Perú y Colombia. En Suramérica hay muchas posibilidades. Estamos entrando por nuestra cuenta, aunque algunas de las empresas con las que trabajamos ya habían tenido relación con nosotros en España. En cuanto a Europa, esta-

mos intentando entrar en Italia.

—¿Hay algún nicho de mercado por descubrir en la industria?

—La mayoría de las empresas no son conscientes del potencial de ahorro energético que tienen. La sensación es que saben que pueden ahorrar, pero no se hacen una idea de cuánto. El ahorro energético ha sido siempre la hermana pobre de la familia.

—¿Y por qué no se preocupan por esta cuestión teniendo en cuenta el ahorro de costes?

—Muchas no se lo imaginan. El 30% de los clientes tienen un retorno de la inversión (pay-back) menor de un año, y otro 30%, de entre uno y dos ejercicios. Se debe a que la energía ha sido barata. Las industrias están monitorizadas para producir con la calidad que lo hacen, pero no en el tema energético. Falta un sistema de medición para saber cómo está y cuánto se puede ahorrar.

—¿Qué proyectos afronta?

—Vamos a montar previsiblemente un proyecto destinado a simular los cogeneradores y redes de vapor de una refinería y dos plantas petroquímicas, con el fin de dar al cliente una idea general de cuánto puede ahorrar en energía la empresa. Nos dedicamos a dar una visión de conjunto de las posibilidades de ahorro.