«El coche eléctrico no despega en Málaga por la falta de puntos de recarga en la calle»

Antonio Ariza Presidente de la Asociación Profesional de Instaladores Eléctricos de Málaga (Apiema)

«Hasta en grandes superficies se venden placas solares, pero esto no es un mueble», advierte el presidente ante el intrusismo en las energías renovables

:: IGNACIO LILLO

MÁLAGA. Si el futuro es eléctrico, los instaladores están en el ejecentro de una revolución energépica. Antonio Ariza preside Apiema, la asociación que agrupa a unos 300 empresarios especializados de la provincia, que tienen mucho que decir en un escenario de subidas permanentes de la energía; y con el cambio climático como telón de fondo, que obligará tarde o temprano a limitar el uso de los combustibles fósiles. A su vez, pertenece a Fenie, la federación nacional que engloba a unos 15.000 profesionales, y que dispone de su propia comercializadora de electricidad.

-¿Por qué no despega el coche eléctrico en Málaga?

crico en Malagar — El escollo principal son los puntos de recarga en la vía pública. Por una parte, se le ha solicitado al ala clade, Francisco de la Torre, la cesión de suelo público para instalar dos puntos de recarga: uno cerca de nuestra sede, en la zona de la calle Babel; y el otro en la zona del hospital Materno, en Arroyo de los Ángeles. Estamos a la espera de la firma de su firma, que entendemos que será pronto. Serán gratuitos para todos los usuarios de la mano de nuestra comercializadora, Fenie Energía, y sin ningún coste para el Ayuntamiento. Por otra parte, el presidente de la Diputación, Elias Bendodo, ha solicitado a Apiema un plan de expansión para la provincia, algo así como la hoja de ruta de los puntos de recarga. Otras ciudades importantes, como Valencia, Mallorca y Madrid están dando soporte. Y en la provincia tenemos muy avanzados tres puntos en Rincón de la Victoria. Málaga fue pionera con el programa "Zem2All", pero se ha quedado atrás.

El futurio de la movilidad va a ser 100% eléctrico y eso necesita puntos de recarga, que no es más que un enchufe, y nadie mejor que un electricista sabe ponerlo. Estamos trabajando con la Junta para poder darle salida a este tema, que es vital. En líneas generales, a nivel nacional se funciona bien. Fenie ya tiene una red de más de 2.500 puntos en España, pero el problema serio es la viá pública.

-¿Tienen futuro las energías reno vables en el hogar?

values en en nogari
-Ahora mismo, los suministros por
debajo de diez kilovatios permiten la
posibilidad de colocar un sistema de
autoconsumo en la vivienda, sin sobrecostes. A partir de ahí, si quiere
verter la energia que no utiliza en la
red si hay que pagar. Ese es el impuesto al sol y hace que el autoconsumo



Antonio Ariza, poco antes de la entrevista en la sede de Apiema en la capital malagueña. :: SALVADOR SALAS

tenga un freno. Otro inconveniente es el coste inicial, y el sistema en la ciudad en muchas ocasiones no es autosuficiente. Por la noche es necesario utilizar baterías, pero para eso la legislación nos dice que debemos tener tres contadores: uno para la energia de la red, otro para la de autoconsumo y el tercero para las baterías. Por tanto, hay que hacer una modificación de mucha envergadura y con un protocolo de legalización brutal. Eso hay que cortarlo, porque no pasa en Alemania, ni en Bélgica ni en Francia. Vendrá cambiado desde Europa

pero tiene que ser ya.

En nuestra comercializadora tenemos 450 casos reales de autoconsumo, que hemos recogido en el libro 'Un año al sol', y hemos puesto sobre el papel para legalizar las instalaciones. Además, ofrecemos unos kits que van directamente aplicados a cada tipo de vivienda, certificados, que un instalador coloca y de esta forma tiene un sistema alternativo de apoyo, aunque no es el 100%. Hay mucha gente que está intentando subirse a este carro de forma no profesional, hasta en grandes superficies te venden placas solares, pero esto no es un mueble de Ikea. Ojo, que estamos utilizando una instalación que afecta a la red de distribución de la ciudad. Hay que hacerlo de forma controlada y profesional. Y además tiene que ser rentable.

-Los usuarios tienen recelos hacia las compañías eléctricas alternativas. ¿Se puede confiar en ellas?

LAS CLAVES

Renovables en el hogar

«Los suministros por debajo de diez kilovatios permiten sistemas de autoconsumo en las viviendas»

Eléctricas alternativas

«Las comercializadoras grandes han maltratado al cliente, la clave es el trato personalizado»

Encarecimiento de la luz

«Lo que vale generar el kilovatio y el transporte son costes fijos, y la comercialización tiene del 2 al 4% de margen»

Competencia en el mercado libre

«Cualquiera que ofrezca un ahorro de un 30%, le digo que no es cierto»

-Las comercializadoras son las que venden los kilovatios a los usuarios. Esto lo pueden hacer más de 150 empresas en toda España. Las grandes eléctricas han reducido el personal y la atención, ya casi no hay oficinas, sino empresas externas. A nosotros

como empresas instaladoras nos pa-saba que hacíamos el proyecto, la dirección técnica, el certificado, y cuan-do terminábamos le dábamos el servicio de luz a cualquier comercializadora grande. Estas han maltratado al cliente, con lecturas incorrec-tas, con servicios que ni sabía que existían y, sobre todo, la lejanía, porque siempre terminas hablando con un 902. Por eso, en 2009, en plena crisis, todos los instaladores de Es-paña decidimos crear Fenie Energía, que actualmente es la sexta comer-cializadora del país, solo por detrás de las grandes, con más de 500 mi-llones de euros de facturación y entre las 200 empresas más importantes. La clave es el trato personalizado, los clientes hablan con Antonio. tienen una cara. Para nosotros lo importante no es ganar dinero con el kilovatio, sino llevar la instalación eléctrica de tu casa o negocio. Al contrario, queremos que consuma me-nos, justo lo contrario que las demás. ¿Y cómo lo hacemos? Pues cambia-mos la iluminación, los motores que funcionan demasiado e instalamos sistemas de autoconsumo como al-

ternativa. Somos más eficientes. -¿Y más baratos?

-El precio del kilovatio es algo más barato que el resto de comercializadoras, pero hay que entender que hay partes fijas en el recibo, lo que vale generar el kilovatio y el transporte son costes fijos, y la comercialización tien entre el 2 y el 4% de margen. Cualquiera que ofrezca un ahorro de un 30%, le digo que no es cierto. Fenie reduce el coste al mínimo y sale al mercado con un precio muy competitivo, pero no muy diferente al resto. El valor añadido está en el trato personalizado y en las meioras que ofrecemos.

las mejoras que ofrecemos. -¿Cuántos clientes tienen en la provincia?

-Estamos por encima de 4.000, y 400.000 en toda España.

-¿Y cómo garantizan el origen 100% renovable que anuncian?

-Tenemos tres parques eólicos en el centro de España y Galicia, y ahora vamos a hacernos también con una minihidráulica y con centrales fotovoltaicas. Además, compramos los ki-lovatios que necesitamos a huertos solares, aerogeneradores y empresas que venden energía renovable. Aunque el kilovatio que llega al enchufe es un mix de todas las fuentes de ge neración, el equivalente a la potencia que damos se ha comprado en ver-de. Es un plus de imagen para nuestros clientes, que tiene un sobrecos-te, pero este es el camino. El reto es tener nuestra propia generación, y la energía compartida entre particulares, con la ayuda de los coches eléc-tricos que actuarán como baterías. En el mundo de la energía vamos a sufrir una transformación total, donde los ciudadanos se van a convertir en agentes activos, con sus coches y sus casas. Por eso, las grandes compañías energéticas están ahora muy nervio-sas, y todas intentan entrar en el sector eléctrico.

1 de 1 26/11/2018 12:33