

entrevista

Isabel Reija

*Directora General de Fenie Energía
e Ingeniero del ICAI*



entrevista

En esta entrevista os presentamos la experiencia de Isabel Reija (promoción 1996) al frente de Fenie Energía, la recién creada comercializadora de energía que plantea una fórmula completamente novedosa en el mercado español. Isabel nos cuenta su trayectoria personal y profesional hasta emprender esta nueva aventura, así como sus proyectos de futuro y consejos para otros emprendedores como ella.

Cuáles fueron tus motivaciones para estudiar ingeniería y por qué en el ICAI?

Yo me había educado en el Colegio del Sagrado Corazón y mis hermanos en Los Jesuitas de El Recuerdo. Teníamos muchos conocidos en el ICAI y la verdad es que buscaba una formación más allá de la meramente técnica de una ingeniería, y el ICAI me ofrecía justamente eso. Por lo tanto opté por realizar las pruebas de ingreso y ¡me aceptaron! Así que, así fue.

¿Te ha resultado útil en tu vida profesional la formación recibida en el ICAI?, ¿qué aspectos de esta formación destacarías principalmente?

La realidad es que en la Escuela, además de enseñarte la teoría, te acercan a una serie de valores morales que luego no son fáciles de encontrar en la vida real y en el día a día de las empresas. Quizás yo en este sentido soy especialmente sensible y, en mi caso, funciono siempre dando a las personas un especial protagonismo; esto es algo que aprendí desde los primeros cursos en el ICAI. Además, me enseñaron el valor del esfuerzo. Parece que este valor tan básico se va diluyendo en la sociedad actual, donde todo vale y todo sirve y el sacrificio y el concepto “sembrar” se va perdiendo. Por último, destacaría como elemento diferenciador el trabajo en equipo y el sentimiento de pertenencia a un colectivo donde todo el mundo aporta y tiene algo con lo que contribuir. El ICAI es como una familia donde todos podemos ayudar y doy fe de ello, tanto en la Escuela, donde he impartido clases algunos años, como en la Asociación/Colegio, donde he acudido en múltiples ocasiones y siempre he encontrado apoyo. En ICAI la formación va orientada, en



mi opinión, hacia diversas facetas: la racional, vinculada a la inteligencia; la del conocimiento, con un nivel educativo alto; la emocional o del “corazón”, con esa parte humana que es vinculante, y la última, que es la del “coraje” o la fuerza de hacer. Esta última motivación te la aporta el colectivo; la fuerza de todo el conjunto a la hora de sacar adelante la carrera, los proyectos y todo lo que se ponga por delante, te la da un colectivo tan grande.

Antes de incorporarte a Fenie Energía, ¿cuál ha sido tu trayectoria profesional?

Yo empecé trabajando en Repsol, en el área de canalización de poblaciones con gas propano. Cuando vi que no aprendía más, me cambié al ámbito internacional de Unión Fenosa, donde tuve la ocasión de viajar por todo el mundo y operar en empresas de gas y agua. De pronto y, a través del Colegio de Ingenieros del ICAI, vi una oferta de Endesa y opté por ella, decidí cambiar a ser controller de inversiones en el área de

planificación y control corporativo. Fue entonces cuando me incorporé al Grupo Endesa y allí he rotado por diversos puestos hasta llegar a la Subdirección de Riesgos Corporativos, Energéticos y de Crédito de Endesa, posición a la que renuncié en julio de 2010 para formar parte de Fenie Energía.

¿Cómo decidiste embarcarte en la aventura que te proponía Fenie Energía?

Todo comenzó a través del IESE, donde había salido publicada la oferta que la empresa de selección de personal había enviado. Sin mucho interés inicial, presenté mi candidatura para cubrir la plaza de Director General en una compañía comercializadora, sin saber de qué se trataba exactamente. Siempre es bueno estar en el mercado, ya que nunca se sabe dónde pueden estar las oportunidades. Fue una sorpresa cuando me llamaron para una entrevista, luego otra, y después una tercera. Finalmente me presentaron al Comité Ejecutivo de Fenie Energía y al poco tiempo volví de nuevo a verlos. El caso es que, desde el primer momento, me llamó la atención la iniciativa, porque tiene un valor mucho más allá del meramente empresarial. Mi situación para cambiar de trabajo en esos momentos no era sencilla, ya que me encontraba satisfecha con lo que hacía. En el tomaba el control de Endesa y las

“La eficiencia energética será el principal motivo por el que el cliente elija una u otra compañía y aquí Fenie Energía tiene mucho que decir y que ganar”

reuniones eternas en Roma y Madrid para mí eran muy atractivas, la integración estaba en marcha y mi equipo tenía el liderazgo en mi función, que era la de riesgos. Sin embargo, Fenie Energía me ofrecía el sueño de mi vida: crear una empresa como siempre había imaginado: eficiente, rentable, la mejor para trabajar... Y en el fondo, por más que España estuviera inmersa en una gran crisis, ¿qué tenía que perder?

Como siempre he pensado, mis activos son mi talento y mi experiencia, y en este caso la experiencia sería tan intensa que seguro, fuera como fuera el final, valdría la pena intentarlo. Además, si no lo hacía me arrepentiría el resto de mi vida y más si trabajas en una compañía como era la mía. Resumiendo, decidí rendirme a la evidencia y tomar la decisión de afrontar el reto. Debo decir también, para ser fiel a la realidad, que el presidente de Fenie (Federación Nacional de Instaladores Eléctricos y de Telecomunicaciones) y de Fenie Energía, Francisco Paramio, tuvo un papel primordial en mi decisión final, ya que supo decirme lo que necesitaba escuchar en el momento preciso y confiar en mí, por lo que le estoy agradecida.

Por todo lo que conlleva ser nombrada Directora General de una empresa recién creada, ¿qué ha supuesto para ti esta nueva responsabilidad?

Después de la sorpresa inicial, como he comentado antes, ha supuesto un proyecto ilusionante, en el que todo estaba por hacer. Crear una empresa a mi medida, como siempre la había imaginado y en el sector que mejor conozco; una empresa eficiente y rentable, sustentada en un equipo ágil, experto y dinámico. El proyecto que siempre había



querido liderar. Además, tengo que decir que me siento como en casa. Una vez que decidí aceptar el reto, algunas de las personas de mi equipo vinieron a verme para decirme que si yo me iba, ellos también. Esto supuso un apoyo emocional muy fuerte; mi equipo creía tanto en mí y en mi nuevo proyecto que estaba dispuesto a dejar atrás la seguridad y la estabilidad por un futuro arriesgado, pero pleno en cuanto a posibilidades profesionales.

Posteriormente se unieron al proyecto el resto de personas que componemos el equipo actual y que, rápidamente, se alinearon con los objetivos de la compañía. Hemos conseguido aunar la juventud con la experiencia. Ahora ya somos 12 personas y creo que cada uno es experto en el trabajo que va a desempeñar y, lo que es más importante, somos un equipo. Queremos, como dicen nuestros valores, ser cercanos, transparentes y altamente

eficientes. No hablo en balde cuando afirmo que para mí lo primero siempre son las personas, y si somos lo que somos es justo por todas las personas que han conseguido llegar hasta aquí, por su ilusión y por su decisión, a pesar de las adversidades.

¿Qué evolución prevés para el mercado energético en España de aquí a cinco años?, ¿qué lugar crees que Fenie Energía ocupará en ese contexto?

Espero que se produzca una verdadera liberalización del sector y que el cliente aprenda hábitos de consumo y conozca con rigor dónde se va su gasto energético. En este contexto, la eficiencia energética será el principal motivo por el que el cliente elija una u otra compañía y aquí Fenie Energía tiene mucho que decir y que ganar. Por primera vez existirá en el mercado una alternativa real a las grandes compañías que ofrezca una oferta al cliente que pueda entender, que pueda asumir y que pueda optimizar. Tenemos un sinfín de ideas que iremos descubriendo en los próximos meses.

¿Cuáles crees que son las principales diferencias entre Fenie Energía y el resto de comercializadoras del sector energético?

“Mis activos son mi talento y mi experiencia, y la aventura en Fenie Energía sería tan intensa que seguro, fuera como fuera el final, valdría la pena intentarlo”

Esta compañía no es una comercializadora como las demás porque tiene un valor que nadie más tiene, que es la confianza de tantos clientes, que está siendo gestionada en la actualidad con una amplia red de instaladores eléctricos. Por ello, los accionistas no son los típicos accionistas, sino que además de accionistas son “canal” y futura fuerza de ventas, una vez sean formados. El instalador pasará a convertirse en asesor energético primero y luego en agente asesor, y utilizará su activo, que es la confianza de su cliente, para mejorar la vida de éste utilizando parámetros de eficiencia.

¿Cómo es tu día a día en la empresa?

Mi día a día en la empresa es muy ajetreado. Somos pocos y todos hacemos de todo. Tan pronto estoy pagando una nómina como ideando las condiciones que debo negociar con mi futuro socio estratégico, así es la vida. La cantidad de cosas que hay en marcha es tal, que no te permite despistarte ni perder el tiempo, más bien al revés, tratas de organizarte para no perder el hilo de cada tema y priorizar todo el tiempo. Yo tengo una costumbre que es usar mi libro de las ideas, donde apunto todo lo

que se me ocurre: imaginaos cómo está el que inicié en Fenie Energía. Yo soy una persona muy creativa que no para de inventar cosas, así que estoy como pez en el agua, sólo necesito un poco más de equipo para poder trabajar de manera más organizada. Este trabajo me permite que lo que se me ocurre y lo que hago vayan al mismo ritmo, cosa que nunca me había pasado, ya que normalmente se me ocurrían muchas más cosas de las que se podían hacer, sobre todo en las grandes organizaciones.

¿Crees que en el ICAI se fomenta, más que en otras ingenierías, que los egresados sean emprendedores?

Creo que el perfil del emprendedor se ha dejado, históricamente, de lado en España. Quizá en los últimos años, debido a la crisis, se está generando un movimiento a este respecto más definitivo. En ICAI se está cambiando, como en los demás entornos educativos, y se está tratando de adaptar la formación a las necesidades que van surgiendo. En mi opinión, esta iniciativa de entrevistar a emprendedores, por ejemplo, contribuye a animar a que las ideas que se tengan se pongan en marcha. Como decimos nosotros: el futuro está en nuestras manos.

Para terminar, ¿qué le aconsejarías a un recién titulado a la hora de orientar su futuro profesional?

Yo le aconsejaría que hiciera un ejercicio muy útil que consiste en coger una hoja de papel y dibujar 4 columnas. La primera columna representa a la persona que es, con sus puntos débiles y fortalezas. La última columna, la cuarta, representa su ideal, como se ve dentro de 15 años o cuando cumpla alrededor de 35: si trabaja por cuenta propia o ajena, si trabaja a media jornada o completa, si viaja, si tiene hijos y si vive en España o fuera. El ejercicio consiste en rellenar el ideal y luego ir restando 5 años y rellenar la columna tercera, para después restar de nuevo 5 años y rellenar la segunda columna. En cada columna deberá escribir lo que necesita para alcanzar su ideal y así hasta llegar a la primera que es el HOY, de forma que sabrá qué debe hacer y cómo orientar su futuro para llegar a ser lo que se imagina a 15 años vista.

Además, también le diría que usara la red de contactos que le ofrecen la Escuela y la Asociación; que llame sin reparo a quien crea que le pueda asesorar y pida consejo a la gente que ya ha pasado por lo suyo. Seguro que encuentra ayuda. ■

