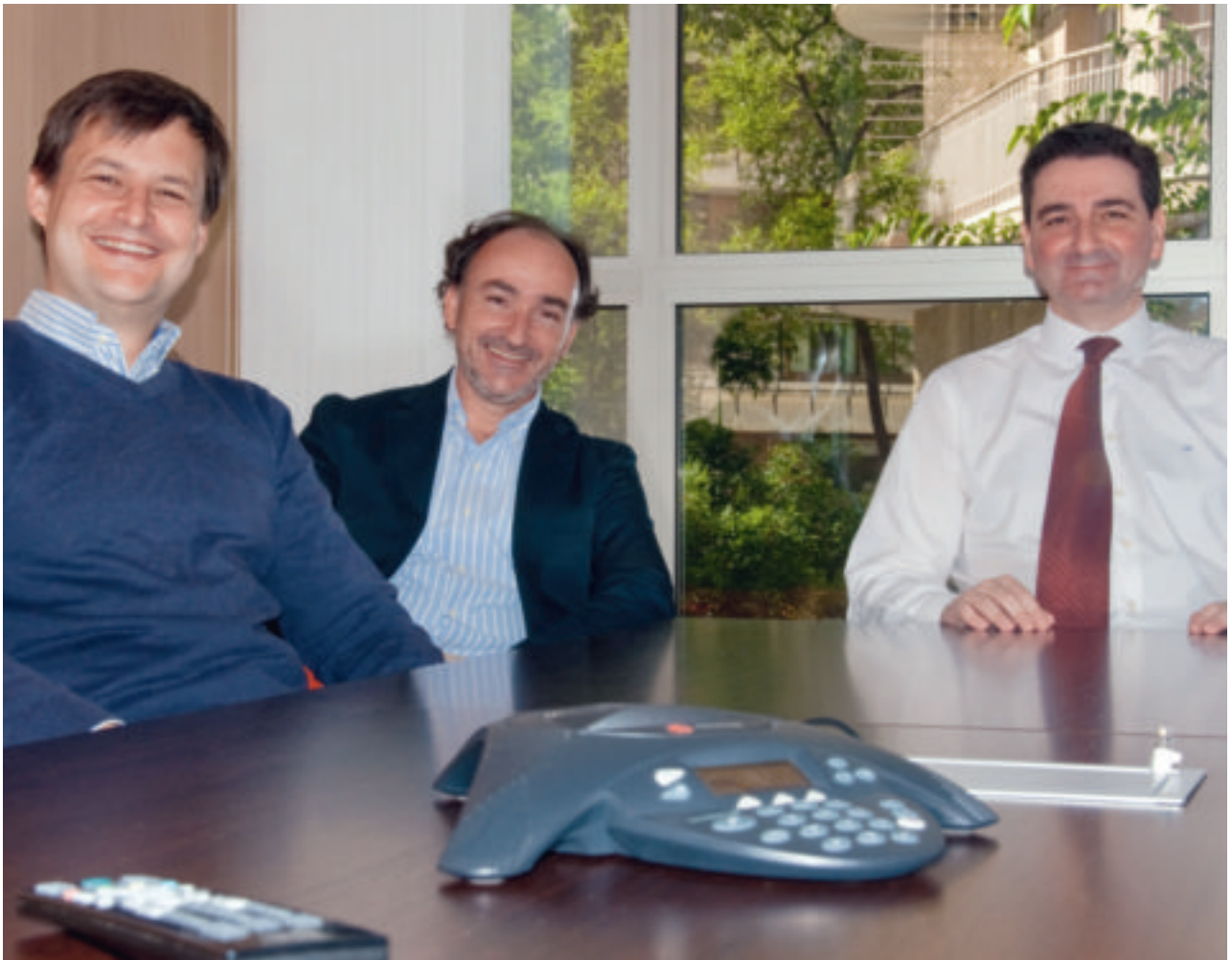


entrevista

Joaquín Pérez de Ayala

Ingeniero del ICAI y Cofundador de Enefgy



De izquierda a derecha, Rafael Collantes, Joaquín Pérez de Ayala y Javier González.

entrevista

En esta entrevista os presentamos a Joaquín Pérez de Ayala Esquivias, de la promoción 1991 de ICAI y uno de los fundadores de Enefgy. Su trayectoria profesional, los proyectos de futuro para su empresa y algunas posibles claves para el futuro de los ingenieros centran el contenido de todo lo que Joaquín tuvo la amabilidad de contarnos para *Anales*.

¿Cuál es tu experiencia profesional anterior al proyecto de Enefgy?

En Enefgy participan profesionales de distinta y muy amplia experiencia. Sumamos entre todos más de 200 años de experiencia en empresas del sector eléctrico, de tecnología, de energías renovables, en gestión empresarial (en algún caso, primeros ejecutivos de importantes multinacionales), etc.

Entre ellos estamos tres ingenieros de ICAI con experiencia en áreas ligadas al mundo de la electricidad: Rafael Collantes (promoción 1992), fundador y primer ejecutivo de CESINEL (Compañía Española de Instrumentos Eléctricos); Javier González (promoción 1990), que ha ocupado varios puestos directivos en Carrefour, entre ellos, los ligados a la gestión energética; y yo, con una gran parte de mi carrera profesional vinculada a Endesa, donde los últimos años fui el Director del Gabinete del Presidente y del Consejero Delegado.

¿Cuál es la actividad principal de Enefgy?

Enefgy ha desarrollado una plataforma para el almacenamiento, gestión y análisis de datos de consumo horario de electricidad. Diversos estudios de prestigiosas instituciones académicas indican que, mediante el análisis permanente de información detallada del consumo energético, es posible alcanzar ahorros de hasta el 15%. Basándose en esta idea, Enefgy pone a disposición de sus clientes una herramienta sencilla, práctica, flexible y económica para la gestión energética.

Así, y en colaboración con CESINEL, Enefgy desarrolló un analizador de redes con comunicaciones GSM/GPRS que se sincroniza diariamente con una página web. Actualmente Enefgy dispone de más de 900 equipos



instalados en España y en el extranjero, que envían diariamente más de 20.000 datos de consumo horario de electricidad. Estos datos son posteriormente analizados con modelos desarrollados por Enefgy, que permiten identificar actuaciones para el ahorro de energía de inmediata implantación y con inversión nula o muy limitada.

A partir de esta información, es posible poner en marcha proyectos de gestión energética orientados a la reducción del consumo. En este sentido, Enefgy está trabajando en la sistematización de la identificación de las iniciativas de gestión energética que permiten corregir las anomalías en el consumo de las instalaciones.

Entre sus clientes, directos o a través de empresas colaboradoras, están varias de las empresas industriales y de servicios más relevantes de España. Pero Enefgy también da soporte a empresas de mantenimiento, empresas de servicios energéticos, pequeñas ingenierías e instaladores en el desarrollo de proyectos e iniciativas de gestión y eficiencia energética.

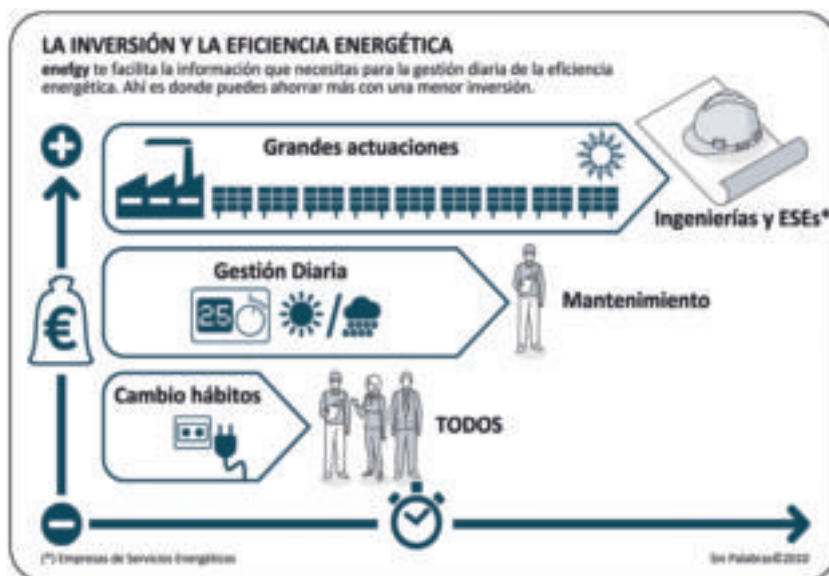
¿Como os planteasteis la idea de crear una empresa como Enefgy?

La idea la maduramos a lo largo del año 2007, y surgió de la previsible e inevitable instalación de contadores electrónicos en el sector eléctrico a medio y largo plazo.

Una vez que pusimos en marcha el proyecto, los datos que empezamos a disponer sobre consumos energéticos de todo tipo de instalaciones nos ayudaron a ratificarnos en nuestra percepción del valor que estos datos tenían. A partir de ahí nos propusimos exprimir al máximo este valor y extraer la mejor información y conocimiento posible a través del análisis exhaustivo de los datos y su comunicación sencilla.

Enefgy tiene dos citas de dos ilustres científicos como grandes referencias: una de Lord Kelvin (“lo que no se mide no se puede optimizar”), y otra de Albert Einstein (“no entiendes realmente algo hasta que no se lo puedes explicar a tu abuela”). Tan importante es tener datos como transformarlos en conocimiento y

“Enefgy ha desarrollado una plataforma para el almacenamiento, gestión y análisis de datos de consumo horario de electricidad, y ofrece a sus clientes una herramienta sencilla, práctica, flexible y económica para la gestión energética”



comunicarlos de la manera más sencilla posible.

¿Con qué dificultades os encontrasteis al iniciar vuestro proyecto empresarial?

Las dificultades principales han radicado en la construcción de un servicio desde la nada y la necesidad de diferenciarnos de la competencia, dada la abundancia de empresas de servicios y fabricantes de equipos orientados a la gestión energética.

Las dificultades son siempre bienvenidas: haberlas tenido y haberlas vencido nos ha permitido disponer de la flexibilidad necesaria para encontrar los modelos de negocio que más se ajustan a las necesidades de nuestros clientes.

¿Cómo veis el futuro y que proyectos tenéis en mente para Enefgy?

Creemos que Enefgy tiene un futuro francamente prometedor. Aprovecha una idea innovadora: la gestión, análisis detallado y comunicación sencilla de información de consumos energéticos, idea que empresas estadounidenses están aplicando con modelos de negocio propios y que están alcanzando un reconocimiento y éxito importantes en el sector de las tecnologías limpias o *cleantech*.

Enefgy dispone de una plataforma tecnológica robusta y contrastada, que está en permanente evolución, y que da servicio ya a múltiples empresas.

El reto de Enefgy es encontrar y diseñar, de manera permanente, modelos de negocio innovadores y flexibles que permitan aprovechar su capacidad de medir, analizar y comunicar información sobre consumos energéticos.

A corto plazo, Enefgy pretende consolidarse en España como la herramienta de referencia para la prestación de servicios de gestión y eficiencia energética de manera sencilla y económica.

A medio plazo, nuestra intención es la internacionalización de nuestra plataforma y la entrada en el mercado residencial, replicando modelos de negocio existentes en el extranjero: creemos que Enefgy está en una situación idónea para alcanzar este objetivo.

“Es imprescindible tener capacidad para aprender de los errores cometidos, porque tienen un valor brutal y porque son la mejor fuente de aprendizaje, aunque en España aún se valora poco o nada a los que se equivocan”

¿Crees que las administraciones públicas apoyan realmente a los emprendedores y fomentan la creación de empresas?

Hasta la fecha, el mayor apoyo que Enefy ha recibido ha sido de sus accionistas, clientes, proveedores y empleados.

Tu formación como ingeniero, ¿te ha servido de ayuda a la hora de crear y gestionar tu propia empresa?

Sí, pero por sí misma no es suficiente. Es necesaria una formación adicional en gestión empresarial o, en su defecto, asociarse con gente que la tenga. La excelencia técnica es una parte fundamental en el desarrollo de una empresa de las características de Enefy, pero es más importante encontrar cómo adaptar esta excelencia a las necesidades que tienen los potenciales clientes.

¿Qué aspectos de tu formación en ICAI han resultado especialmente útiles para que el proyecto de Enefy pudiera avanzar?

Muchos de los valores que se transmiten en ICAI son básicos a la hora de poner en marcha iniciativas empresariales: la rigurosidad, el esfuerzo, la solidez de los planteamientos, etc. Y hay otros muchos que son imprescindibles.

Uno fundamental es el trabajo en equipo: en Enefy discutimos, en ocasiones demasiado intensamente, y cuestionamos permanentemente lo que hacemos y cómo lo hacemos. Compartir estas distintas percepciones del negocio ha sido crucial para hacerlo avanzar.

“ICAI puede ser un referencia en cuanto al emprendimiento en España. Será un proceso largo pero ICAI tiene todas las capacidades para completarlo con éxito”

Es imprescindible tener capacidad para aprender de los errores cometidos. Los errores tienen un valor brutal: son la mejor fuente de aprendizaje. En España se valora poco o nada a los que se equivocan. En otros países con más éxito en el mundo del emprendimiento, se considera un activo del emprendedor.

Otros son la constancia y el tesón. Rafael Nadal afirmaba recientemente en una entrevista que, para estar entre los mejores, muchas veces es necesario “saber aguantar en los momentos complicados, pensando que van a cambiar. Ser lo suficientemente tozudo para pensar que las cosas saldrán bien cuando no salen a la primera ni a la décima”. Este es un lema a seguir por cualquier emprendedor.

Y flexibilidad para adaptarte permanentemente a las necesidades del mercado, teniendo capacidad para buscar modelos de colaboración con terceros: en el mundo actual es imposible abordar y ejecutar con éxito todas las fases de un servicio. Conviene centrarse en lo que mejor sabes hacer y encontrar la manera de colaborar con terceros para satisfacer las necesidades de los clientes.

¿Qué papel puede jugar el colectivo de ingenieros de ICAI, el Colegio y la Escuela en relación con el emprendimiento?

Un papel crucial. ICAI y las instituciones que lo representan pueden jugar un rol muy relevante en relación con el emprendimiento, por muchas razones. En primer lugar, la marca ICAI está constituida por profesionales de

reconocido prestigio, en muchos casos con puestos de relevancia en grandes instituciones.

En torno a ICAI puede constituirse un foro donde empresas y emprendedores intercambien las necesidades de las primeras y las propuestas de los segundos; donde se identifiquen las tendencias tecnológicas y empresariales más atractivas para la puesta en marcha de iniciativas emprendedoras; donde profesionales con experiencia en la creación y consolidación de empresas la transmitan a los estudiantes y profesionales con inquietudes emprendedoras.

Además, la formación técnica que proporciona ICAI puede complementarse con la formación empresarial que imparte su institución hermana, ICADE.

Es indudable que ICAI puede constituirse como una referencia en lo que se refiere al emprendimiento en España. Será un proceso largo, de varios años, pero la institución tiene todas las capacidades para completarlo con éxito.

¿Crees que los ingenieros de ICAI son emprendedores o este espíritu es algo a reforzar en los programas de estudio?

La falta de capacidad emprendedora es un déficit característico de la sociedad española. ICAI no se escapa a este hecho, pero debe intensificar la promoción de la actividad emprendedora entre sus estudiantes.

Es muy posible que el modelo futuro de carrera profesional de un ingeniero no sea el mismo que el que se ha tenido en los últimos años. Sam Pitroda, Presidente del Consejo de Innovación de la India, ha señalado que “los estudiantes actuales no van a tener que buscar empleo, van a tener que crearlo”.

ICAI siempre se ha caracterizado por adaptarse a los retos y las necesidades del mercado, y seguramente que en este tema también lo hará. ■