

El dos por uno energético en las cor

Los nuevos fondos para sustituir calderas, tejados o envolventes permiten descarbonizar edificios con

BEATRIZ COUCE

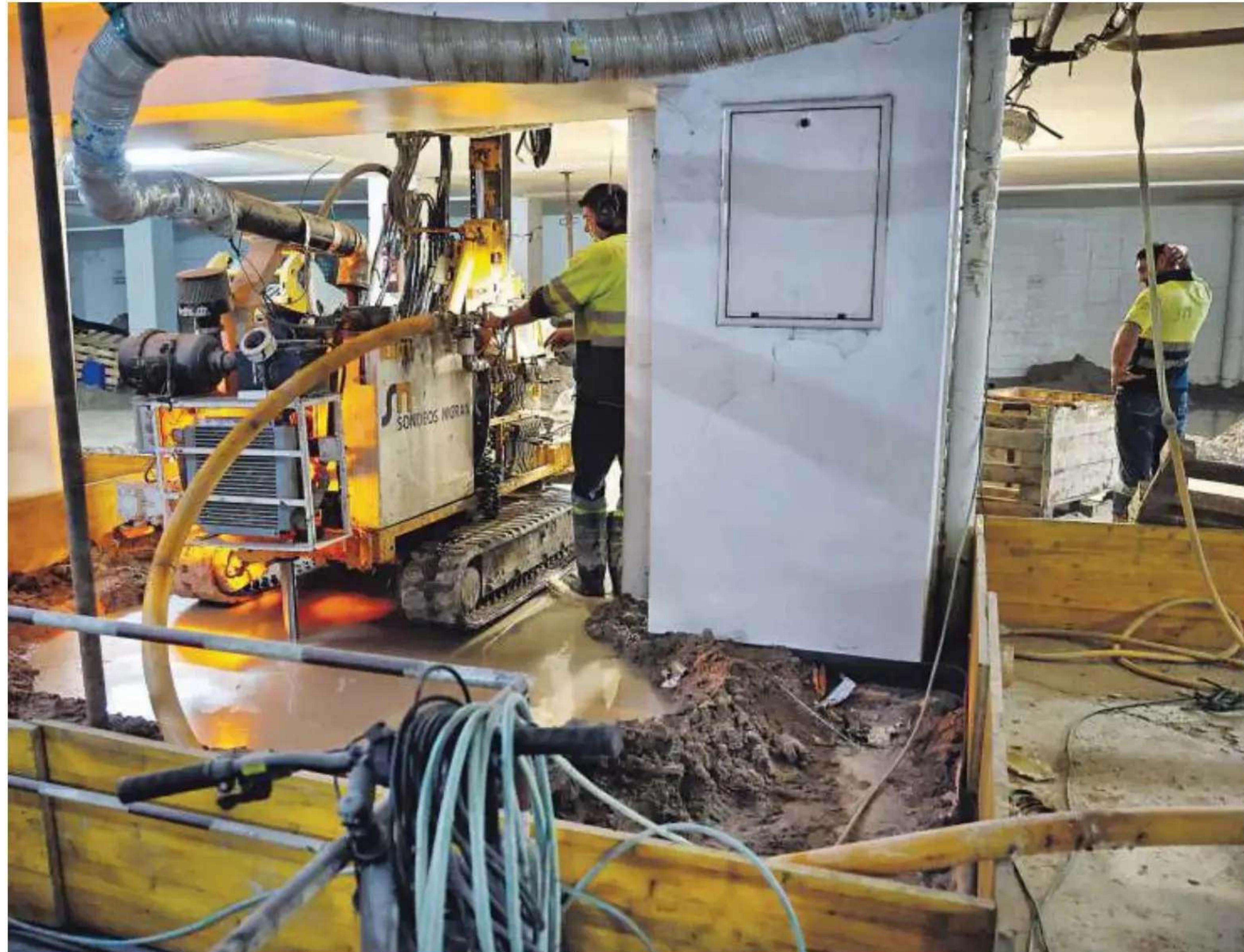
REDACCIÓN / LA VOZ

Las reformas integrales en los edificios que usan combustibles fósiles para la calefacción y el agua caliente o que precisan acometer nuevos aislamientos empiezan a ganar terreno en Galicia. Los grandes proyectos de eficiencia y ahorro energético, hasta ahora más frecuentes en la industria, dan el salto a las comunidades de vecinos, que obtienen con estas actuaciones beneficios por partida doble. Por un lado, cuentan con distintas opciones de financiación, fondos y subvenciones que permiten a los vecinos mejorar sus inmuebles con rebajas de más del 70 % de la inversión; y por otro, posibilitan recortes de hasta el 50 % en los consumos.

Lo saben bien los 52 propietarios de un edificio de la viguera calle Pi y Margall, que acometen desde el pasado agosto los trabajos para sustituir la caldera —del año 1974— que utiliza gas para la calefacción y el agua caliente comunitaria. «Teníamos muchos problemas con la sala de calderas, con un montón de fugas, tubos de hierro muy oxidados...», explica Gustavo Peláez, presidente de la comunidad. Tras ponerse en contacto con la empresa Energenova —grupo al que pertenece Envoltia, especializada en rehabilitaciones energéticas integrales—, se decantaron por un proyecto ambicioso, tanto desde el punto de vista de ejecución de los trabajos como por su dotación económica.

Los expertos de la empresa fueron claros y aconsejaron a los vecinos optar por una actuación mayúscula, tanto desde el punto de vista económico, que rondaba el millón de euros de inversión, como por los trabajos precisos. La solución planteada fue el cambio total de la sala de calderas para poner en marcha una instalación de geotermia, una tecnología que aprovecha la temperatura constante del subsuelo para climatizar el edificio. Su ejecución implica la perforación de 25 pozos, a 50 metros de profundidad, en los garajes del inmueble.

«Nos aconsejaron sobre una subvención que iba a salir, que era de los fondos Next Generation, con la que nos podían conceder 670.000 euros», afirma Gustavo Peláez. La empresa, que se encargó de toda la tramitación del proyecto, realizó después unos ajustes, de forma



que el presupuesto final fue de 890.000 euros. La luz verde a la ayuda llegó, posibilitando que los vecinos únicamente tengan que hacer frente al 25 % de la inversión.

Aunque para empezar los trabajos la comunidad solicitó un préstamo —repartido en forma de derrama entre todos los propietarios—, la idea que manejan los vecinos es usar pronto el ahorro económico que van a lograr con la nueva instalación para ha-

Recta final de los trabajos. En la viguera calle Pi y Margall, los propietarios de 52 viviendas sustituyen su caldera de gas por otra de aerotermia. M. MORALEJO

La subvención lograda con los fondos europeos no ha sido el único incentivo conseguido con la materialización de este proyecto. De hecho, la obra, que comenzó en agosto, tiene que finalizar antes del próximo 31 de diciembre para que los propietarios de las viviendas puedan beneficiarse de ventajas fiscales. «Cada vecino se va a poder deducir la inversión proporcional que le corresponda a cada piso en su declaración de la renta», explica el presidente de la comunidad.

Certificados CAE

Otro de los modelos que posibilitan la materialización de mejoras de eficiencia en el ámbito residencial son los certificados de ahorro energético (CAE). Empresas, comunidades de vecinos e incluso viviendas particulares pueden obtener ventajas económicas poniendo en marcha proyec-

tos de descarbonización de sus consumos. Aunque la mayoría de los planes que están beneficiándose de este sistema son grandes empresas e industrias, también los propietarios de pisos y casas pueden hacerlo.

Alrededor de 800 compañías comercializadoras de gas y electricidad, así como los operadores al por mayor de productos petrolíferos y gases licuados del crudo, tienen que realizar aportaciones al Fondo Nacional de

tanadas o la iluminación, o instalando un sistema de aerotermia— y se logran ahorros de unos 12.000 kilovatios al año, su propietario podrá vender esos certificados a las comercializadoras y rentabilizar su inversión.

El obstáculo que tiene este sistema es que, para monetizar los CAE, se precisa agrupar 30.000 kilovatios al año de ahorro, pero el máximo al que se suele llegar en el ámbito residencial ronda los 12.000. Existe, sin embargo,

una fórmula para que sus ventajas económicas lleguen a los eslabones más pequeños de la cadena: a través de empresas especializadas que compran los certificados a los instaladores que acometen las obras en las viviendas, y que pueden aplicarlos a los propietarios esos descuentos ya cuando les presenten los presupuestos. Las plataformas, sumando los pequeños ahorros de los particulares, pueden alcanzar los 30.000 kilovatios mínimos. Todos ganan con este sistema, aunque el desconocimiento sigue siendo su mayor freno.

Con la nueva instalación de aerotermia, los vecinos prevén rebajar el consumo en un 80 %, y la factura económica, en un 50 %»

cer frente a su financiación. «Sin incrementar las cuotas de la comunidad», añade el presidente.

Las cifras que manejan no son menores, ya que esperan reducir en un 80 % el gasto en kilovatios para la calefacción y el agua caliente en cada vivienda, y conseguir ahorros económicos en la factura mensual de entre un 50 y un 60 %.

Los certificados de ahorro energético también permiten monetizar los proyectos de eficiencia en el ámbito residencial»

Efficiencia Energética (FNEE), a través de unas cuotas que fija el Gobierno en función de sus ventas. El 85 % de esas obligaciones pueden ser satisfechas con CAE, documentos que equivalen a un ahorro de un 1 kilovatio. Como ejemplo, si en una casa se pone en marcha un proyecto de eficiencia energética —cambiando la envolvente, sustituyendo ven-

nunidades de vecinos

ahorros de hasta el 70 % de la inversión y mínimos consumos

Un grupo gallego, experto en proyectos energéticos integrales, que se ocupa de toda las fases del desarrollo de las obras

Los hermanos Javier y Vanesa Méndez Garrido son el director y la responsable de marketing y comunicación del Grupo Eneranova Renovables. Con delegaciones en Vigo y Madrid, en la corporación se integran además la ingeniería Insolgeo; la firma de mantenimiento y postventa Sermayco, la instaladora Eneranova y el agente rehabilitador Envoltia. Este último, especializado en la rehabilitación energética integral, y en el que un solo interlocutor y responsable se encarga de todo el proceso para los clientes. Es una de sus principales señas de identidad, de forma que asumen desde la redacción del proyecto, hasta la gestión de subvenciones y la ejecución de la obra, tanto de la mejora de la envolvente —fachada, cubierta o ventanas— como de las instalaciones: calefacción, ACS, fotovoltaica...

Envoltia se ocupa también de la gestión de la financiación de los proyectos, e incluso acepta «la cesión de la subvención como forma de pago, dado que el hecho de que la comunidad de propietarios tenga que disponer de todo el dinero para ejecutar la obra puede ser un obstáculo».

Los responsables del grupo gallego —Eneranova fue la primera compañía especializada en la instalación de sistemas de bom-



Javier y Vanesa Méndez, en las oficinas de Eneranova Renovables.

bas de calor combinadas con autoconsumo fotovoltaico en el país— consideran que, a nivel general, existe conocimiento sobre posibles subvenciones para amparar proyectos de eficiencia energética, pero se desconoce el resto del abanico de opciones. Esto es, «deducciones fiscales estatales de hasta el 60 % sobre la parte no subvencionable; bonificaciones del IBI que aplican en numerosos municipios y mecanismos como los CAE que ayudan a cerrar el encaje económico del proyecto».

Para encontrar la mejor financiación para los proyectos, la firma dispone de un departamento específico de subvenciones, que está al día de todas las ayudas y

las gestiona de manera gratuita para sus clientes.

Con el fin de prestar el mejor servicio, el grupo únicamente asume diez proyectos de rehabilitación energética integral en el año, no solo en Galicia, sino también en otros puntos del país.

Su experiencia de 15 años les lleva a afirmar que actualmente se van imponiendo las rehabilitaciones integrales frente a las parciales. «Es lo ideal para conseguir un edificio como nuevo», afirman, y añaden que las subvenciones premian a las comunidades que apuestan por ese tipo de proyectos, ya que a mayor ahorro energético —consumo de energía primaria no renovable—, mayor porcentaje de ayuda.

«A nivel residencial, la medida estrella es la instalación de la bomba de calor»

Santiago González, consultor de la empresa gallega Integria, es uno de los expertos en el sistema de Certificados de Ahorro Energético (CAE) de la comunidad. Lamenta que siga existiendo un gran desconocimiento en la sociedad sobre los fondos a los que se puede acceder para favorecer la descarbonización en los hogares. Así, explica que una misma actuación de mejora puede beneficiarse de una subvención —siempre que no proceda del Fondo Nacional de Eficiencia Energética— y de los CAE. Por ello, recomienda analizar bien cuándo se va a poner en marcha un proyecto, haciéndolo coincidir con posibles subvenciones, y también preguntar a los insta-



González, en un acto de Cluergal.

ladores que van a acometer los planes energéticos contratados si forman parte de alguna red de agregadores de CAE, ya que así podrán monetizar esos certifi-

cados aunque no lleguen a los 30.000 kilovatios de ahorro mínimo exigido.

En cuanto a las actuaciones que mayoritariamente se están llevando a cabo actualmente, no tiene duda: «En estos momentos, a nivel residencial la medida estrella es la instalación de la bomba de calor». Sin embargo, existe otro amplio abanico de proyectos que también pueden convertir tu ahorro energético en CAE.

Así, la sustitución de la envolvente del edificio, de las ventanas, la colocación de una fachada ventilada, la adquisición de electrodomésticos de alta eficiencia y la instalación de una iluminación led son actuaciones que generan CAE.

BBVA y Sabadell pasan página y aceleran la guerra comercial un mes después de la ope

C. ALBA MADRID / COLPISA

Preparados para crecer y ser rentables. BBVA y Banco Sabadell pasan página de un capítulo casi sin precedentes en la historia empresarial española. Hoy se cumple un mes desde que se conociese el fracaso del asalto de Carlos Torres a la entidad pilotada por Josep Oliu, con apenas un 25 % de aceptación a la ope. La efeméride queda ya muy lejos a ojos de los inversores. También de los propios bancos, con Sabadell marcando un punto y final en la fiesta que ayer celebró en el Palau Sant Jordi de Barcelona —a la que acudieron más de 9.000 empleados— y centrado ya, como BBVA, en recuperar la normalidad del negocio sin ese importante condicionante. Serán las cuentas del cuarto trimestre —que se publicarán a finales de enero— las que reflejen esa fotografía.

Pero las dos entidades ya han dado pistas sobre cuál será su estrategia ahora. Tras 18 meses de intenso trabajo en la red, BBVA se vuelca de nuevo en los objetivos de su plan estratégico. En él se anticipa una rentabilidad media del entorno del 22 % y una eficiencia del 35 %. Para ello, la captación de nuevos clientes resulta clave y, por eso, el banco vuelve a poner el foco en una ofensiva comercial para crecer en el segmento digital.

A por nuevos clientes

En su web ofrece hasta 760 euros a los nuevos clientes que decidan abrir una cuenta online, cumpliendo determinados requisitos. La batalla se traslada también a las sucursales del Sabadell, que ha tirado la casa por la ventana con un premio de hasta 980 euros, con el objetivo de revertir el freno de nuevos clientes sufrido estos meses, ante la incertidumbre en torno al futuro de la entidad.

Las ofertas en crédito también se han intensificado, con llamadas a clientes *premium* e incluso a los accionistas, en un momento en el que recordar el

poder del dividendo también es vital para hacer olvidar las tensiones de estos meses.

Lluvia de dividendos

BBVA ya inició el 31 de octubre su recompra de acciones pendiente, por unos 1.000 millones de euros. Y el 7 de noviembre abonó el mayor dividendo a cuenta de su historia (0,32 euros por acción), por un total de 1.800 millones. En cuanto reciba la aprobación del BCE, pondrá en marcha otra recompra adicional. En total, la entidad prevé disponer de 36.000 millones para distribuir entre sus accionistas hasta el 2028.

Por su parte, Sabadell se ha comprometido a repartir hasta 6.450 millones entre dividendo y recompras de aquí a 2027, tras elevar en hasta seis ocasiones sus planes de retribución desde que se lanzó la ope.

Estas estrategias de remuneración históricas están detrás de la evolución en bolsa de los dos bancos este mes. Lejos de despeñarse tras el final de la ope, los títulos del Sabadell ceden solo un 1,5 %. Y estarían en positivo de no ser por el desplome de más del 7 % sufrido en las últimas dos sesiones, tras presentar unos resultados que se quedaron por debajo de lo estimado por los analistas. Mucho más notable es el comportamiento de BBVA, disparado un 17 % en el período, tras despejarse las dudas en torno a una posible ampliación de capital, que no gustaba al mercado.

«La batalla fallida con Sabadell no es un punto y final, sino un pivote estratégico para BBVA; el verdadero impulso vendrá del uso inteligente del capital liberado», explica Sergio Ávila, analista de IG. «Si ejecuta bien, sus acciones tienen potencial para recorrer un tramo alcista basado en dividendos y recompra, no en fusiones inciertas», añade. Sabadell también rechaza, de momento, posibles compras para crecer en España, tras vender su filial británica.

OBJETIVO

Ganar cuota y mayor vinculación

Captar y vincular clientes, tanto particulares como empresas, se ha convertido en objetivo prioritario para seguir creciendo en España. Este año BBVA está poniendo especial énfasis en las altas digitales de los jóvenes, que crecieron un 46,3 % hasta septiembre. Por su parte, Sabadell reconoció esta semana haberse quedado un 25 % por debajo de sus estimaciones iniciales e cap-

tación de nuevos clientes en los nueve primeros meses del año, debido a la incertidumbre por el futuro de la entidad. «Hacerse cliente de un banco, sea una pyme o un particular, sobre el que había duda de su continuidad... Me parece sorprendente que solo haya sido eso», matizan desde la catalana, donde aseguran que en el último mes ya han observado «niveles mejores».