

## ➔ ENTREVISTA A PRESIDENCIA



“

*La gestión energética tiene que ser continua, una andadura constante en la que todos tenemos que implicarnos*

**Aterrizamos en Bilbao, en la Sede Central de Grupo Watio. Aquí se encuentran las oficinas de las diferentes empresas que componen el Grupo: EMS2, Watio Lighting, Watio Wholesale y Watio Solar. Se percibe un clima agradable, de equipo, todos trabajando en la misma sintonía.**

**-Presidente, usted proviene del mundo de las telecomunicaciones, ¿por qué tomó la decisión de desviarse hacia el sector energético?**

Tenía la visión de que ni se gestionaba ni se consumía bien la energía y de que en el mercado iba a surgir esta necesidad para optimizar la forma de consumir energía y ser más eficiente. Entendía que el futuro estaba en el Internet de las Cosas, en el Machine to Machine (M2M), donde los equipos hablan entre ellos.

Todo esto tenía una cierta sinergia con lo que ya hacía en Zaitel debido a los avances tecnológicos que ya existían. Para saber cómo consumía un cliente en tiempo real, los equipos de telemedida y monitorización energética utilizaban diferentes protocolos de comunicación que Zaitel conocía (GPRS, Ethernet, Rf, etc) Podías conectar los equipos en el entorno wifi y desde el wifi de la empresa transferir al concentrador la información. Entonces, había tecnología suficiente para ponerse manos a la obra y me involucro en desarrollos para monitorizar consumos energéticos en tiempo real.

Es un tema de ver o no ver. Si al cliente le haces ver que no está consumiendo bien su energía, puedes corregir aquello que hace mal.

Así en el año 2010 nace EMS2.

- En poco tiempo Grupo Watio ha conseguido ser una empresa reconocida, a parte del sector de la eficiencia energética y monitorización con EMS2, por la comercialización de energía y por la fabricación de iluminación LED. Y ahora comenzáis la andadura en el mundo de la producción fotovoltaica con Watio Solar. ¿Cómo surgió la unión del resto de empresas pertenecientes al Grupo?

En el año 2014 nos dimos cuenta de que nos falta mucha información y pulso de cliente. Entonces, nos acercamos a una comercializadora y tanteamos cuáles son las que hay en el mercado que cuenten con soluciones desarrolladas. Llegado ese momento, nos reunimos con el presidente de la que entonces era la mejor opción para llegar a un acuerdo de colaboración de EMS2 con la comercializadora.

La otra parte colaboradora quiso enfocarse en Sudamérica y dejar España. Por lo tanto, se ofrecieron a comprarnos la comercializadora. Y así es como entramos en Watio.

Lo que hicimos fue adquirir una comercializadora, y con ese pack construido ya les podríamos enseñar a cómo consumir. Queríamos detectar ineficiencias en la forma de consumir y al analizar los retornos de las inversiones necesitábamos investigar qué proponer para seguir optimizando.

Entonces, empezamos a analizar empresas de iluminación para comprar.

En el 2014 se consolidó el Grupo Watio con la unión de Watio Wholesale y Lighting (fabricante de iluminación LED).

- **¿Cuál es vuestra ventaja competitiva, vuestro punto diferenciador?**

El servicio, la transparencia, que realmente nos preocupamos porque los clientes ahorren y consuman mejor.

Una vez que nos contrata un cliente, intentamos optimizarle al máximo. Y para eso, nos dimos cuenta que debíamos tener el control de las empresas que daban el servicio. Lo que buscamos es desarrollar al cliente y fidelizarle.

Por ejemplo, en el año 2011 Wellington comienza a ser nuestro cliente mediante la contratación de nuestros servicios de monitorización. Cuando adquirimos la comercializadora, nos compraron la luz, y cuando adquirimos la fábrica de iluminación, les hicimos el cambio de la iluminación a LED. Si el contratante tiene la inquietud de ser consumidor directo, le hacemos el trámite para serlo. Si un cliente quiere aprender, saber y evolucionar, ya estoy contento.

Al final lo que buscamos es que un cliente consuma y pague por lo que realmente tiene que consumir para su actividad.

- La tecnología avanza y da respuestas a muchos de nuestros problemas. Ustedes están invirtiendo en I+D+i. ¿Para qué sirve el desarrollo de algoritmia predictiva de la que nos ha hablado?

Somos una empresa de I+D+i. Algunos ejemplos de desarrollos son la algoritmia predictiva, el desarrollo de la microturbina, toda la parte de Enermetrik, desarrollos lumínicos innovadores, etc. Tenemos un sinfín de desarrollos.

El Big Data es el futuro. Al final, el tratamiento de los datos lleva al mismo punto, pero sin inversión. Para telemedir a un cliente tienes que poner equipos, intervenir e invertir en una estructura hardware. Con la algoritmia predictiva lo puedes evitar porque con parámetros públicos de usabilidad de un hotel e informes meteorológicos pasados, presentes y futuros, ya predecimos cuánto tiene que consumir ese hotel. Utilizamos como base uno que esté telemedido, que sea muy eficiente y replicamos ese modelo.



**SERGIO ZAITEGUI**

Presidente de Grupo Watio

Con lo cual, si a un software le introduces mucha información, lo alimentas y le enseñas, te dice quién es eficiente y quién no.

- Usted dijo: "Las energías renovables y el autoconsumo van a ser el modelo energético del futuro". ¿Cómo es su visión dentro de unos años?

El autoconsumo es una oportunidad de ahorro. En un país como España, con las horas de sol que tenemos, no tiene ningún sentido que en Alemania haya un millón de instalaciones de autoconsumo y en España solamente mil cuando la radiación solar aquí es el doble. Cuando esto se interiorice, vamos a crear un volumen muy importante de energía limpia.

La estrategia está en buscar fuentes de energía a precios asequibles y sostenibles. Está todo enlazado.

Es un mercado donde a medida que tienes más conocimiento de tus clientes y del medio, vas viendo oportunidades. Nuestras medidas de eficiencia dañan a la comercializadora porque el cliente consumiría menos energía. Ahí, el cliente percibe que nos preocupamos por desarrollarles y por optimizarles al máximo, no de si perdemos beneficio en alguna de nuestras patas.

Lo que queremos es que nuestro cliente esté satisfecho y fidelizado, no cautivo.