

SOLEVENTO ESHIA



"A idea xurdíume ante as carencias enerxéticas no medio rural e o interese pola defensa dos medios sostíbeis"

Atiliano Aguiar Alonso / Gonzalo Florit de Marti

Datos básicos

Actividade:	Estudios de viabilidade de instalacións eléctricas ou de fontanería con enerxías renovables
Sector de actividade	Actividades de reciclaxe e ambientais
Nº empregados	1
Inversión inicial	6.000 €
Financiamento inicial:	O investimento inicial foi financiado con fondos propios (equipo informático e instrumentos de medida).
Web:	www.eshia.net
Municipio:	Lugo, Lugo
Ano creación:	2001

Descrición do proxecto

O meu traballo consiste en preparar proxectos de instalación eléctrica ou de fontanería con enerxías renovábeis, elaborar a memoria descritiva e desenvolver o estudo de viabilidade. Este estudo de viabilidade é necesario para aqueles usuarios que pretenden instalar sistemas de xerazón de enerxías renovábeis e soliciten axudas públicas.

De momento, existe moita desconfianza á hora de instalar estes sistemas cando se pretende obter unha axuda porque é necesario realizar o desembolso antes de recibir a subvención. Nos anos 80 e 90, rexistráronse ademais experiencias negativas que foron motivadas pola inexperiencia e a falta de formación dos profesionais do sector (placas mal orientadas, etc.).

Pero a baixa implantación que ten de momento débese, entre outros motivos, a un problema cultural, de descoñecemento das vantaxes desta alternativa, e aos elevados prezos das instalacións eléctricas e de fontanería que ofrecen a maioría das empresas. Este problema poderíase solucionar de articularse un sistema de avaliación e seguimento sobre prezos e resultados. Ao non existir información nin control, a maioría das empresas instaladoras de sistemas de produción de enerxías renovábeis ofrecen prezos elevadísimos e pouco viábeis para os usuarios potenciais.



Datos empresa

Claves do éxito

A clave fundamental é que a xente vexa moi clara a viabilidade. O estudio previo ten que ser moi claro para que a xente se decante por esta enerxía alternativa. Unha exposición sinxela e clara é a mellor ferramenta.

Situación actual

Este mercado non permite contratar a un cadro de persoal, sen embargo faise necesario contratar un bo fontaneiro. A actividade é moi inestábel. Cando saen noticias en prensa ou en televisión, a xente chama e solicita información. Na actualidade, dóume de alta cando teño proxectos, posto que esta actividade é demasiado inestable.

Perfil cliente

Acostuma ser xente nova que ten unha segunda residencia e está sensibilizada co medio ambiente. Outra fonte de clientes son algúns agricultores que optan por alternativas a un tendido convencional.



Idea inicial

A idea xurdíume ante as carencias e/ou déficit enerxéticos no medio rural e pola defensa dos medios sostíbeis. En lugar de instalar unha caldeira convencional, pódese utilizar a enerxía solar para producir a mesma enerxía. Esta forma de xeración de enerxía está moi pouco implantada de momento, pero no ano 2.010, o 12% da enerxía deberá ser renovábel.

Realmente, desenvolvo esta actividade porque me gusta, pola satisfacción de extraer da natureza enerxía que será útil.

En particular, a primeira idea xurdíume lendo un artigo na prensa, que falaba das carencias enerxéticas da Galicia rural. Sería moi custoso electrificar pequenas aldeas situadas en lugares moi remotos porque o quilómetro de tendido nunha zona rural é carísima. Pensei que sería rendíbel aplicar a esas zonas enerxías alternativas e confirmei que, en efecto, instalar placas solares resulta rendíbel a partir de 1 km. De tendido. O aforro sería enorme.

Principales dificultades y amenazas futuras

Nun inicio tiven que enfrontarme a todo tipo de dificultades. Existía unha gran carencia de información xa que o Instituto Nacional de Meteoroloxía só recollía datos nas capitais de provincia, por iso tiven que facer moito estudio de campo. Moi pronto editárase un pequeno atlas meteorolóxico de Galicia con datos históricos que será moi útil.

Por outra parte, o descoñecemento xeral da viabilidade destes sistemas por parte do usuario final. A desconfianza, a falta de información e o descoñecemento dos sistemas empregados dificultan enormemente a implantación destas tecnoloxías na comunidade.

En canto ao futuro, temo a competencia de empresas moi grandes que comezarán a desenvolver esta actividade e acabarán co pequeno proxectista.

Perfil promotores

O promotor é licenciado en Electrónica Naval pola UPC de Barcelona.

Aporta ademais experiencia en deseño e instalación de enerxía solar térmica, fotovoltaica, micro hidráulica e micro eólica e en estudos de viabilidade de proxectos de enerxía solar.

Na actualidade, é instalador asociado á empresa catalana ESHIA SCP.

Aptitudes necesarias

Que che atraia moitísimo, xa que como ocupación exclusiva, non é rendíbel.



Guía de Actividad

Enerxías renovables (www.guias.bicgalicia.es)

Motivacións

Dedicarme ao que me gusta

Formación

¿Recibiu información específica sobre a creación de empresas?

Un Seminario de Planificación Empresarial.

¿Considera importante recibir formación específica sobre creación de empresas para desenvolver con éxito un proxecto empresarial?

Para este tipo de iniciativas, conto con formación en termodinámica, mecánica de fluídos, electricidade, electrónica, calefacción, fontanería (non regrada en solar, térmica e fotovoltaica), microhidráulica e microeólica.

Anecdotario

Móveste, preparas toda a documentación, presentas a axuda e concédennlle ao usuario a subvención, e moitas veces o usuario rexeita finalmente a instalación porque ten que facer o desembolso e, por exemplo, non conseguiron un aval. Esos casos resultan frustrantes.

