



Ángel Luis de Pedro
Director comercial

Green Ways: soluciones a medida del cliente

Con idea clara de aportar soluciones de eficiencia energética, Green Ways se esfuerza por ofrecer a sus clientes productos de iluminación LED y el material fotovoltaico que requieran para la ejecución de sus proyectos, garantizando las mejores calidades a precios competitivos. Ángel Luis de Pedro, director comercial de la compañía, nos habla de las expectativas de esta joven empresa española integrada por profesionales de experiencia contrastada en el sector de las renovables.

ELECTROEFICIENCIA: Green Ways es una empresa nacional que despliega su actividad en diferentes áreas de negocio, pero podría concretarnos cuáles son los más importantes para ustedes y cómo se posicionan en ellos en estos momentos.

ÁNGEL LUIS DE PEDRO: En estos momentos, nuestra principal actividad es ofrecer soluciones de eficiencia energética a nuestros clientes, basadas en la iluminación LED.

Trabajamos con la estrategia de posicionarnos como producto de calidad alta con certificaciones y garantías de

3 a 5 años. Nuestros clientes, lógicamente, no quieren asumir riesgos innecesarios y por eso buscan un producto de calidad a un precio competitivo, resultando nuestras soluciones de especial interés en todo tipo de instalaciones donde el consumo eléctrico en iluminación es elevado.

EE: ¿Cómo abordan desde esta compañía los objetivos de ahorro energético y gestión de la demanda por los consumidores, cuestiones por las que abogan aquellos sectores que quieren ser competitivos?

A.L.dP.: Dada la situación actual de crisis, resulta fundamental en todos los sectores ajustar los gastos. Y el energético es fundamental en algunos sectores donde supone un porcentaje elevado en su estructura de costes. Nosotros planteamos soluciones que supongan un ahorro real desde el primer mes y nos basamos en dos pilares básicos.

Por un lado, la sustitución de las actuales luminarias por luminarias LEDs de alta calidad y garantía de 3 a 5 años, lo que supone unos ahorros directos superiores al 60%, y en algunos casos hasta el 85% en la factura energética por este concepto, y por otro lado, y siendo conscientes de la crisis financiera que atravesamos, indicar que aportamos a nuestros clientes opciones de financiación que permiten afrontar estas inversiones mediante operaciones de leasing o renting, cuyas cuotas son inferiores al ahorro de la factura.

Es decir, nuestros clientes empiezan a ahorrar desde el primer momento, al ser la disminución en la factura energética superior a la cuota que afronta por el gasto de la financiación; de esta manera, el saldo real de tesorería es positivo desde el mes siguiente.

EE.: En cuanto al segmento de las renovables, cabe decir que la actual problemática obliga a que muchas empresas busquen salidas en la exportación, ¿es ese el caso de Green Ways? ¿Es extensible también a las otras áreas de negocio?

A.L.dP.: Las medidas adoptadas actualmente por el Gobierno en relación a las energías renovables han generado una situación de 'impasse' en el sector, a la espera de ver el desarrollo normativo y las posibles modificaciones. Por ello, se buscan salidas en otros países con normativas más beneficiosas para estas energías, y nosotros trabajamos bajo esa perspectiva.

EE.: En cuanto a la tecnología LED, otra faceta en la que también están inmersos, ¿a qué velocidad diría que está creciendo este sector y en qué tipo de instalaciones están trabajando más?

A.L.dP.: Se parte de una implantación mínima de este tipo de luminarias, pero una vez que todo el mundo acepte que los LEDs son una alternativa clara de futuro, se espera un crecimiento exponencial del sector.

El perfil de las instalaciones de mayor interés es el segmento de clientes de una alta utilización de lumina-



rias, aquellas cuya utilización diaria es prolongada o poco eficiente, en las que los ahorros en el consumo son más importantes.

EE.: Háblenos de las últimas soluciones que tienen en cartera y cuáles son los elementos que mejor las definen.

A.L.dP.: La tecnología LED está evolucionando muy rápidamente, ganando fiabilidad y mejorando el ratio lumen por vatio, así como los resultados de estas luminarias en todos los aspectos.

En nuestro caso, la fiabilidad del producto está avalada por las garantías que damos de 3 a 5 años. Realizamos trabajos a medida para nuestros clientes, ofreciendo soluciones a personalizadas a todo tipo de necesidades. Actualmente, estamos impulsando nuestra oferta en luminarias de exterior, seleccionando productos para sustituir grandes potencias con fiabilidad.

EE.: ¿En qué sectores están más interesados?

A.L.dP.: Estamos centrados, fundamentalmente, en el sector hotelero, en aparcamientos y en centros comerciales, con una buena aceptación del producto y numerosos proyectos en marcha.

EE.: ¿Qué objetivos se han marcado para el actual ejercicio y cómo se están cumpliendo?

A.L.dP.: La implantación de la marca en todo el territorio nacional, tanto en iluminación de interior como en exterior, habiendo alcanzado satisfactoriamente hasta la fecha los objetivos planteados. ✘



“Dada la situación actual de crisis, resulta fundamental en todos los sectores ajustar los gastos”