

**Bruno De Miranda Santos** Director Técnico de Eleukon 3.0, S.L.

# “Nos encontramos en una etapa de fuerte expansión, disputando obras a las grandes empresas energéticas”

La empresa Eleukon 3.0, S.L. dedica su actividad diaria a aportar valor a sus clientes a través del ahorro de energía y la eficiencia, reduciendo el coste de explotación y la huella de carbono de sus instalaciones. Gracias a su independencia respecto a los suministradores de energía y a su trato cercano con el cliente, esta compañía está en expansión, habiendo dado el salto ya a nivel internacional.

**En primer lugar, hablemos de la trayectoria de la empresa. ¿Cuáles fueron sus orígenes en el mercado y su evolución hasta el día de hoy?**

Eleukon inicia su andadura en 2012, apostando por un equipo con amplia experiencia en el sector de la eficiencia energética.

El comienzo se basó en la ejecución de proyectos de ahorro energético, muchos de ellos financiados en la modalidad de “ahorros compartidos”, para industrias y pequeños edificios terciarios. En la actualidad, nos encontramos en una etapa de fuerte expansión, disputando obras a las grandes empresas energéticas en importantes edificios comerciales, dotacionales e industriales.



Proyecto Complejo Deportivo de Navia (Vigo)

**Actualmente, ¿qué servicios están ofreciendo a sus clientes?**

Diseñamos, ejecutamos, y si el cliente lo requiere, financiamos soluciones de ahorro y eficiencia energética. Prestamos servicios más tradicionales, como la rehabilitación energética de edificios e instalaciones, y otros más

avanzados, como la redefinición de procesos industriales enfocada a la optimización de recursos y a la reducción del coste de energía y emisiones.

**¿En qué se diferencian de la competencia?**

Eleukon está muy cómoda en su papel. Nos diferenciamos de las pymes en nuestra capacidad para financiar desarrollos complejos sin depender de los suministradores de energía. De los tradicionales nos distinguimos por nuestro trato directo y nuestra capacidad para integrarnos en el día a día del cliente. En resumen, como valores diferenciadores destacaría independencia y cercanía.

## REMITIDO

**Al hilo de lo que me comenta, ¿podría hablarme de algún caso de éxito?**

Por suerte, de muchos. Hemos desarrollado importantes trabajos de ahorro y eficiencia energética para clientes que son referentes en sus sectores, clientes que han reducido sus costes de explotación y su nivel de emisiones contaminantes.

Por ponerle algún ejemplo, tenemos formalizado un acuerdo de gestión energética con Transportes Souto y en la primera experiencia aplicada en su nave logística de Getafe, ha resultado un ahorro de consumo eléctrico próximo al 70%. Por otro lado, acabamos de finalizar nuestra participación en la rehabilitación de las oficinas de la multinacional del sector del automóvil CIE Automotive – Galfor, y prestamos servicios energéticos y apoyamos la expansión de los Centros Educativos Santo Ángel, en Madrid y Extremadura. Además, en la actualidad, estamos auditando energéticamente al Grupo Profund, y nos encontramos en fase de ejecución de las instalaciones térmicas del Complejo Deportivo de Navia (Vigo).

Nuestro objetivo último es convertirnos en compañeros de camino de nuestros clientes, “partners” energéticos partícipes de sus estrategias de mejora continua. Precisamente de la mano de nuestros clientes planificamos nuestra expansión internacional, así, en breve iniciaremos en la India nuestra participación en la ingeniería y construcción de las instalaciones fabriles de una industria referente del sector alimentario.