Ahorro Energético | 21 Mayo 2012

"La integración de la actividad económica y medioambiental siempre resulta rentable"

Entrevista a Alberto Bravo, director de Property Management de Sonae Sierra en España

Raúl Templado

Sonae Sierra, grupo participado al 50% por la lusa Sonae y la británica Grosvenor, cuenta con nueve centros comerciales en propiedad en España y gestiona otros cuatro tras deshacerse de alguno de ellos en el último año. Desde hace un lustro, está llevando a cabo diversas actuaciones en gestión ambiental con el objetivo de optimizar la eficiencia energética, el ahorro de agua y el reciclaje en sus centros. Alberto Bravo, director de Property Management de Sonae Sierra, nos detalla cuáles han sido esas medidas y qué resultados han logrado.

Alimarket Energía: ¿Cuáles han sido las principales medidas de ahorro energético y de agua implementadas por la empresa en España?

Alberto Bravo: La responsabilidad corporativa es uno de los pilares más importantes de nuestro negocio, por eso desde Sonae Sierra buscamos siempre la mejora de nuestra actividad medioambiental en todos los ámbitos de actuación con el objetivo de demostrar que la integración de la actividad económica y medioambiental siempre resulta rentable para la cuenta de resultados. A través de nuestro Sistema de Gestión Medioambiental, certificado con la ISO 14001, hemos introducido a lo largo de estos años medidas de eco-eficiencia en nuestros centros comerciales de España destacando, por ejemplo, la instalación de grifos con temporizadores y perlizadores, y otros equipamientos, como los urinarios sin agua, que permiten un importante ahorro, o la iluminación LED en los centros Dos Mares de Murcia, GranCasa o Luz del Tajo, en Toledo. Asimismo, hemos implantado sondas crepusculares para regular el encendido de la iluminación, sustituido equipos de clima por otros de mayor rendimiento, y mejorado la sectorización del consumo.

Como caso de éxito podemos citar los cambios realizados en el sistema de iluminación llevados a cabo en los ascensores de Luz del Tajo, una medida que ha permitido ahorrar 7.000 kW de electricidad a la hora, o dicho de otra forma, el consumo eléctrico anual de una familia numerosa. La medida ha consistido en instalar sensores de presencia en los ascensores y montacargas, que automáticamente encienden las luces de los mismos cuando detectan la presencia humana, pasándose así de un consumo diario de 22 horas a una media de ocho horas.

A.E.: Un caso de éxito fue también el que llevaron a cabo en el centro comercial Plaza Mayor de Málaga.

A.B.: A raíz de la aplicación por parte de Sonae Sierra de la herramienta global de agua del Consejo Empresarial Mundial de Desarrollo Sostenible en todos sus emplazamientos, se identificó que Plaza Mayor era el centro comercial más propenso a sufrir escasez de agua. Por ello pusimos en práctica un plan de paisajismo destinado a reducir la cantidad de agua que se usa en los jardines del centro comercial. El plan comprendía la sustitución de zonas de césped por plantas autóctonas, que requieren una irrigación mínima y preservan al mismo tiempo las cualidades estéticas del paisaje. Como resultado de estas mejoras, en 2010, la eficiencia de agua de Plaza Mayor fue de de 3,5 litros por visita frente a los 4,8 de 2009, lo que representa una mejora del 27%.

A.E.: ¿Cómo han financiado las inversiones de este proyecto global de eficiencia?

Copyright Publicaciones Alimarket. Todos los derechos reservados.

A.B: Todas las actuaciones de este tipo las hemos realizado con recursos propios.

A.E.: ¿Qué ahorro han conseguido respecto a los consumos originales?

A.B: A través de las medidas de eco-eficiencia implementadas hemos conseguido importantes resultados. Por ejemplo, los centros comerciales de Sonae Sierra en España se encuentran entre los más eficientes de la cartera global en cuanto a consumo de agua, con un consumo de 2,3 litros por visitante en 2011, un 32% inferior respecto a 2006. Respecto al ahorro energético, hasta 2011 redujimos el consumo de electricidad por m2 en un 28% con respecto a 2006. También tenemos hitos importantes en cuanto a la gestión de residuos. Nuestro índice de reciclaje en 2011 fue del 43%, gracias a la introducción de modernos equipos de separación selectiva en nuestros centros comerciales, que ayudan a su posterior reciclaje. Índice que se ha visto incrementado en un 65% en los últimos cinco años. Sin duda para tener resultados de éxito hemos contado con la colaboración de nuestros comerciantes, con los que realizamos importantes campañas de sensibilización y formación en materia medioambiental, y a los que reconocemos sus esfuerzos a través de los Premios Planet Sierra que valoran su labor realizada para disminuir el impacto medioambiental de su actividad.

A.E.: ¿Qué planes tienen en eficiencia energética a medio plazo?

A.B: En líneas generales, nuestro objetivo es seguir trabajando en la mejora continua de nuestros activos, implantando las mejores prácticas y explorando nuevas posibilidades de utilización de tecnologías renovables y con bajas emisiones de carbono durante todas las fases de la vida de un centro comercial, es decir, desde su concepción y construcción hasta la gestión del mismo. Para ello, nuestros proyectos de revaloración de activos a través de ampliaciones o remodelaciones deben tener en cuenta los conceptos de arquitectura bioclimática, tecnologías de ventilación natural y cogeneración, redes de distribución urbana de energía térmica, instalaciones de calderas y de refrigeración de aire acondicionado de bajo consumo, equipos de iluminación también de bajo consumo, entre otras medidas. Con ello, queremos seguir enorgulleciéndonos de estar al frente del desarrollo de centros comerciales "verdes", de mayor eficacia en el uso de energía, residuos y agua, y seguir obteniendo el reconocimiento de nuestros públicos.

C.A.: ¿Cuáles son los proyectos que maneja el grupo en España? ¿Contemplan alguna apertura para los próximos años o por contra prescindirán de algún centro?

A.B.: Nuestra estrategia en España se centra, principalmente, en tres áreas clave: en la gestión eficiente y especializada de los centros comerciales que tenemos en cartera, en añadir valor a nuestros activos con ampliaciones, cambios de uso y remodelaciones, y en la prestación de servicios a terceros de desarrollo, gestión y comercialización. Sonae Sierra tiene en España varios proyectos de ampliación, remodelación y mejoras de nuestros centros comerciales. Estamos trabajando en la ampliación de Luz del Tajo y Dos Mares y en el cambio de uso de Plaza Mayor, proyectos ambos que nos permitirán mejorar el mix comercial y adaptar más estos centros a las necesidades de los visitantes. Estas acciones tienen como fin revalorizar nuestros activos a través de la gestión y mejora de los mismos. Aunque en este momento no contemplamos el desarrollo de un nuevo centro comercial en España, permanecemos siempre atentos a las oportunidades que puedan surgir, debido a nuestra relación permanente con todos los agentes del sector.

A.E.: ¿Qué cifra de ingresos manejó el pasado año Sonae por sus centros gestionados en España y qué previsiones maneja para los próximos años?

A.B.: Durante 2011, la cifra de ingresos de nuestros centros comerciales gestionados en España, tanto en propiedad como de terceros, fue de 75 M€, lo que supuso un incremento del 1,6% con respecto a la cifra conseguida en 2010. Durante los próximos años, esperamos mantener una cifra de ingresos estable en España.

Titulares Última Edición Impresa | Últimas noticias del sector

Copyright Publicaciones Alimarket. Todos los derechos reservados.