

GALICIA

EDF crea vehículo inversor para desarrollar 200 MW

ROOFTOP/ La nueva sociedad prevé explotar un primer bloque de 26 megavatios a principios del próximo año. Cuenta con la incorporación de socio inversor.

A. Chas. Pontevedra

Rooftop es el vehículo inversor que EDF Solar ha creado para desarrollar 200 megavatios (MW), ahora en tramitación, que explotará con contratos de suministro (PPA). La nueva sociedad tiene en fase de elaboración su plan de negocio, que se verá impulsado con la previsible incorporación de un socio inversor. Los primeros hitos de la compañía se producirán en el tercer trimestre del año, con la explotación de los primeros 8 megavatios. Entre el último tramo del año y principios del que viene, cuenta con tener otro bloque de 18 MW. El resto de potencia fotovoltaica (hasta los 200 que tiene en distintos puntos de tramitación) la irá desarrollando a medida que logre y finalice las autorizaciones.

EDF firmó en enero un contrato de suministro eléctrico por diez años (PPA) con Holaluz, que le requerirá una inversión de unos 80 millones de euros para poner en marcha parques fotovoltaicos con una potencia instalada de 120 megavatios. Los primeros 100 megavatios que desarrolle con Rooftop serán para la comercializadora dirigida por Carlota Pi. “El resto de potencia la podremos explotar nosotros o firmar otro PPA con Holaluz u otra comercializadora”, señala Fernando Romero Martínez,



Fernando Romero, director general de EDF Solar.

El grupo espera aumentar su facturación un 36,3% este año, hasta los 45 millones

socio y director general de EDF Solar.

Su otra gran línea de negocio son las instalaciones de autoconsumo. El vuelco legislativo ha disparado los proyectos para la ingeniería pontevedresa, que tiene actual-

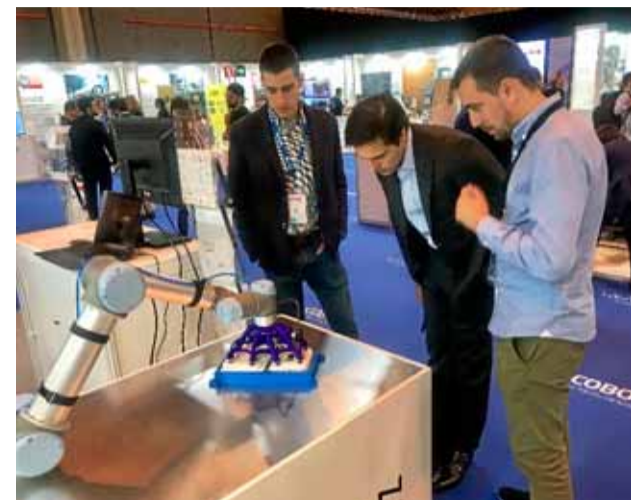
mente más de 240 proyectos en Galicia en la fase previa a su ejecución por más de 12 MW. “Pero también tenemos un importante crecimiento en nuestras delegaciones, que suman una potencia hasta ahora de más de 15 megavatios en proyectos en España. Todos son para autoconsumo y están en tramitación”, señala. Esa demanda ha elevado la media de obras al día en EDF a 1,2 y calcula que alcanzará las dos por día hacia finales de año.

Ese ritmo eleva a 60 los trabajadores de instalación en toda España. El equipo se completa con otras 110 personas, de las que 60 están en la central, en Pontevedra, y 50 en las distintas delegaciones.

Además de la fotovoltaica ya firmada y en tramitación, la compañía tiene otros 20 MW en fase de contratación. Los proyectos de autoconsumo son su especialidad y gracias a ellos ha crecido y cuenta con seguir haciéndolo en 2019. El grupo –incluyendo los proyectos en España y en el exterior, sus trabajos de certificación e ingeniería– alcanzó el año pasado una facturación de 33 millones de euros que incrementará un 36,3%, hasta los 45 millones, en el ejercicio actual. “Argentina y China han sido los dos mercados internacionales más importantes en 2018, pero visto el momento en nuestro país, vamos a centrar nuestros recursos en el desarrollo del mercado español”, explica Romero Martínez.

Así, la fotovoltaica de autoconsumo en España, donde cuenta con más de un millar de instalaciones, seguirá siendo su principal fuente de ingresos, complementada con varios proyectos ‘llave en mano’ de entre uno y diez megavatios en los que EDF Solar actúa como empresa *epcista* –*Engineering, Procurement and Construction, EPC*–.

ENTORNO EMPRENDEDOR



Luis Mandayo (derecha), en la feria Global Robot Expo de Madrid.

Lupeon lleva la impresión 3D al sector aeroespacial

N.A. A Coruña

Lupeon lleva 6 años –dicen sus fundadores– ‘evangelizando’ sobre el potencial de la impresión 3D en aplicaciones industriales. Predicando sobre las virtudes de la fabricación aditiva –como prefieren denominarla– y, sobre todo, ofreciendo resultados tangibles de las prestaciones de la tecnología, han convencido ya a grandes clientes del exigente sector de la automoción y, más recientemente, en el aeroespacial; en este caso, participando en el proyecto que puso en órbita un nanosatélite el pasado mes de diciembre. “Nos sentimos orgullosos de que Alén Space –la *start up* surgida de la Universidad de Vigo– confiase en nosotros para la fabricación de dos piezas clave del nanosatélite”, explican en la firma. El éxito de esa colaboración, aseguran, “desmonta el mito de que la fabricación aditiva está orientada a la fabricación de prototipos en lugar de a piezas funcionales”.

Los promotores –Luis Mandayo y Adrián Sánchez– comparten hoy sociedad en Lupeon con el vigués Grupo Vicalsa. Con una plantilla que alcanza las veinte personas, la firma duplicó su facturación en 2018 superando ya los 400.000 euros. “La previsión es seguir creciendo de forma ordenada y sostenida”, señala Luis Mandayo, CEO de la compañía, que ve más que factible que este año fructifique el trabajo de los últimos meses y vuelvan a duplicar ventas. “Un objetivo para este año es seguir creciendo en equipo y consolidar la oficina

La empresa, que participará en la aceleración de BFAero, trabaja para distintos sectores

de ingeniería que abrimos hace unos meses en Madrid”, explica. Un hito para la firma que también consiguió el pasado ejercicio la certificación de calidad ISO 900: “Nos sitúa como una de las pocas empresas de fabricación aditiva en España con este certificado”, comenta Mandayo.

En ese horizonte de crecimiento también jugará un papel importante su participación en el programa Business Factory Aero (BFAero). Elegidos como uno de los seis finalistas, Lupeon entra en la fase de aceleración con un objetivo: tener casos de éxito de implantación de la propuesta que presentaron. En esencia, explica el directivo, proponen hacer una reingeniería de piezas que hoy se hacen de una forma convencional, para hacerlas por fabricación aditiva. “Podemos aportar valor aligerando componentes estructurales de los drones, UAV o incluso en el espacio”, dice.

Algo similar a lo que hicieron en el sector de automoción con la BFA, donde desarrollaron garras robóticas ligeras que ya se están utilizando en los lineales de producción de automóviles, pero también en otros sectores. “No estamos atados a un único sector y, de hecho, empezamos a tener clientes del sector energético y el de alimentación”, concluye.

Abre nueva convocatoria en Galicia

CONECTOR STARTUP ACCELERATOR La aceleradora creada por Carlos Blanco abre una nueva convocatoria de su programa en la comunidad gallega para proyectos digitales, en fase *feedy* con potencial de crecimiento. De hecho, entre los criterios que se valorarán está que la empresa ya *facture* o cuente con un prototipo. El programa permanecerá abierto todo el año para que se puedan ir incorporando proyectos con grado de madurez suficiente. La primera ronda de la convocatoria permanecerá abierta hasta el próximo día 7 de julio y escogerá un máximo de cinco *start up* en Galicia. Lalo García, socio de Conector en Galicia, explica que el programa de aceleración se adaptará al perfil y necesidad de los proyectos.

Crea ‘app’ de apoyo al comercio local

ABANCA La nueva *app* forma parte de ‘Alavuelta’, el servicio digital de *big data*, venta online y *marketing* para comercios de la entidad financiera. La aplicación, disponible en Android e iOS, permite que el usuario pueda acceder a programas de fidelización de sus comercios de proximidad favoritos; adquirir tarjetas regalo digitales o personalizar las ofertas y novedades que quiera recibir. Las herramientas de ‘Alavuelta’ ya las usan 1.850 negocios.

Nace Grupo Optare, con Sestelo como CEO

A. Chas. Vigo

La integradora de sistemas en operadoras de telecomunicaciones se prepara para un crecimiento nacional e internacional de dimensión. La compañía viguesa, que ya venía trabajando en México a través de una filial, ha nombrado a Luis Álvarez-Sestelo como CEO del grupo que queda integrado por Optare Solutions EMEA (Europa, Oriente Medio y África), bajo la dirección general de Luis Alves; Optare Solutions Latam, dirigida por José Manuel Suárez Gago, y

Optare Ventures (inversora en *start up*).

Luis Álvarez-Sestelo, que es socio fundador de la empresa, junto a, entre otros, Luis Alves, liderará el crecimiento de la compañía en el mercado europeo y latinoamericano con la ambición de convertirla en un socio de referencia en el sector *telco* “como ya lo es en España”, afirma el que también es presidente de Ineo. Optare aspira, además, a liderar la transformación que implicará la nueva red 5G.