

LA EMPRESA ANDALUZA

INGENIERÍA Y DESARROLLO SOLAR SA (IDESA)

Huertos solares
'llave en mano'

Una ingeniería sevillana triunfa con la promoción y gestión de plantas solares como productos de inversión de alta rentabilidad y seguridad

ANTONIO SALVADOR
SEVILLA.— Aviso a inversionistas: si dispone de 30.000 euros, confía en las energías renovables y busca una inversión de gran rentabilidad, segura, estable y singular, Idesa tiene un plan para usted.

No es el 'gancho' de un anuncio publicitario, sino la tarjeta de presentación real de esta ingeniería andaluza, una joven enseña pionera en la promoción y gestión de plantas solares que en menos de tres años no sólo se ha catapultado como una de las principales firmas del sector en la comunidad sino que se plantea ya 'exportar' su exitoso modelo a otros países europeos.

«Un amigo ecologista me abrió los ojos, pero la casualidad también influyó: el marido de una cliente del despacho nos presentó a Gamesa, lo que posibilitó que saliera adelante el primer proyecto», recuerda Jaime Ventura Fascacena al referirse a los orígenes de Ingeniería y Desarrollo Solar SA (Idesa), empresa constituida en junio de 2003 para centralizar las actividades e inversiones del grupo Corporación Ventura Osuna en energías renovables.

A Idesa cabe el honor de haber instalado el primer huerto solar en la capital hispalense, concretamente en una finca de la familia Ventura de la zona de Torreblanca. «Nos dimos cuenta de que había negocio y lo único que había que hacer era empujarlo», observa el abogado Jaime Ventura, actual presidente y uno de los dos socios iniciales de la empresa sevillana junto a Otto Calleja y María del Mar Castilla. Esta ya no forma parte del accionariado.

El elemento diferenciador de Idesa es la prestación de un servicio integral para el cliente, que abarca todos los eslabones de la cadena. Ellos localizan los terrenos idóneos para el emplazamiento de las instalaciones, se encargan de la tramitación administrativa, gestionan las posibles ayudas y subvenciones, y buscan la financiación para los inversores. Además, se ocupan del suministro de los paneles solares y del montaje, promoción, mantenimiento y explotación de los parques. Es lo que



Jaime Ventura, presidente, e Irene Reyes, consejera delegada de Idesa, en la sede de la empresa. / CARLOS MÁRQUEZ

► **Empresa:** Ingeniería y Desarrollo Solar SA (Idesa). ► **Fundación:** Constituida en junio de 2004 para centralizar las actividades e inversiones del grupo Corporación Ventura Osuna en energías renovables. ► **Línea de negocio:** Realización de proyectos e instalaciones de aprovechamiento energético de fuentes renovables. ► **Plantilla:** Unos 23 empleados. ► **Facturación:** 49 millones (2006). ► **Web:** www.idesa.biz.

podría certeramente definirse como huertos solares 'llave en mano'.

Desde el principio, la vocación de esta ingeniería sevillana ha sido la de convertir la energía solar fotovoltaica en un producto de inversión de alta rentabilidad, un concepto innovador en España que ya ha dado sus frutos a esta joven enseña andaluza. También promoción y gestiona plantas solares productoras de electricidad para terceros.

La empresa tiene actualmente en ejecución 12 megavatios de potencia, en promoción otros 24 y 59 en cartera, con lo que en menos de cinco

años dispondrá de casi 100 megavatios a nivel nacional, una cuarta parte de la potencia total instalada que se marca el Plan Nacional de Energías Renovables (PER) en solar fotovoltaica para el año 2010.

Triplizar la facturación

A la luz de los hechos, esta iniciativa empresarial navega viento en popa. En 2004, la empresa facturó 300.000 euros, cifra que se incrementó un año después hasta los 18 millones de euros y que se disparó hasta los 49 millones en

2006. Lejos de echar el freno al crecimiento, Idesa se fija casi triplicar esa cifra de negocio al cierre del ejercicio en curso, con una previsión de entre 120 y 150 millones de euros en ventas.

Este año empezarán a recoger los frutos de proyectos iniciados años atrás y de su apuesta por la diversificación geográfica, lo que llevó a abrir el pasado año una oficina en Extremadura. Allí operan de la mano del socio local Iproge.

No es la única comunidad autónoma en la que ya tiene intereses la firma sevillana. También está presente en Madrid, Castilla-La Mancha y Navarra, donde recogerán ya resultados previsiblemente el próximo año. Con esta estrategia de penetración, la firma busca consolidar su destacada posición en el sector a nivel nacional.

En paralelo, Idesa mantiene ya contactos en China y Portugal para 'vender' ingeniería solar fotovoltaica, al tiempo que estudia exportar el modelo que con evidente éxito desarrolla en España a otros países europeos con un régimen similar, como Alemania, Italia y Grecia.

Igualmente, Idesa quiere seguir creciendo merced a otras líneas de negocio, principalmente un campo con tantas expectativas como el de la biomasa. En este sentido, ya tienen en estudio algunos proyectos.

Fondos y sociedades de capital riesgo, mayoritariamente extranjeros, se han interesado por Idesa con vistas a su compra, posibilidad que los accionistas no contemplan en este momento. Jaime Ventura, profesor de Derecho Financiero de la Universidad de Sevilla, admite no obstante «conversaciones» con algunos fondos con vistas a ampliar en torno a 10 por ciento del capital, inyección con la que se afrontaría con garantías el plan de internacionalización y se fortalecería la estructura de capital.

Esta es la hermosa realidad y el envidiable futuro de una empresa sevillana cuyos empleados son mayoritariamente mujeres (87 por ciento) y con una media de edad por debajo de los 30 años.

Energía, a través de su filial Energía Solar Fotovoltaica Andalucía (ESF), ha obtenido licencia de obras para instalar una planta fotovoltaica de 3,09 megavatios de potencia en Fuente Obejuna, con una inversión de 25 millones de euros.

► **Consultan GS prosigue con su diversificación.** Consultan GS prosigue con su diversificación ampliando su división de marketing, al introducir la nueva rama de selección y formación de personal especializada en el área comercial y de marketing. La firma andaluza busca así atender las necesidades de las empresas de hoy en la búsqueda de personal cualificado para ofrecerles una formación enfocada a mejorar su rendimiento.

INVENTARIO

agrícolas y ganaderos, según acordó ayer la conferencia sectorial de Agricultura y Desarrollo Rural, celebrada en Madrid bajo la presidencia de la ministra Elena Espinosa, y con la asistencia de los consejeros autonómicos, entre los que no se encontraba el andaluz, Isaías Pérez Saldaña. Para las líneas de actuación en ganadería, Andalucía recibió 6.993.482 euros.

► **Novedoso sistema de auditoría informática de BGM.** El grupo BGM, dedicado a la consultoría y mantenimiento de sistemas informáticos, se ha convertido en la

primera firma andaluza en implantar un sistema de auditorías aplicada a la informática para ofrecer un servicio de control y seguridad a sus clientes, lo que la sitúa al grupo a la vanguardia del panorama informático en Andalucía. El nuevo sistema permite a las empresas analizar y evaluar la planificación, eficacia, seguridad, economía y adecuación de su propia infraestructura informática a través de exámenes periódicos del sistema informático.

► **Luz verde a una planta fotovoltaica en Fuente Obejuna.** La compañía cordobesa Montealto

EL DESCODIFICADOR

LUIS MIGUEL RUFINO

Innovar
comunicando

Creo que el semáforo que concede más tiempo a los peatones para que crucen en todo el mundo occidental, 66 segun-

dos— está en Sevilla, frente a la antigua estación de Córdoba. En ese paso trabaja un africano que vende papeles de papel a los conductores que esperan. Aunque el género es el mismo que ofrecen los demás, él ha buscado una manera de diferenciarse. Su innovación es trabajar disfrazado, pero no de cualquier manera. Cuida su atuendo hasta los más pequeños detalles y, sorprendentemente, cada día aparece con un disfraz distinto. Me gustan mucho el de Tintín explorador y el de dama sureña a lo Escarlata O'Hara, aunque mi favorito es sin duda el de flamenca de chocolate.

A este hombre le reconozco una rara habilidad: sin decir palabra, es capaz de abrir una sonrisa en todas las caras con las que se cruza, ya estén pasando o esperando el semáforo, lo cual no es poco en este mundo pródigo en malencarados y destemplanzas. Pero su sal no queda sólo en eso. Logra que cada cara anónima contagie su sonrisa a la de al lado, y esa a otra, hasta que todos alrededor del semáforo acaban compartiendo su alegría. Y claro, le compran.

Dicen los que saben de inmigración que los países subsaharianos nos envían sus mejores individuos, los más sanos, los que poseen la fuerza física y mental necesaria para aguantar la travesía del desierto y el cruce del mar, los capaces de sobrevivir a las mafias y a la policía del país hermano, los que en definitiva cuentan a priori con más posibilidades de llegar vivos al primer mundo y empezar a remitir dinero a casa. Por eso, todas las personas de piel negra que vemos por la calle (los que no están alojados en hoteles 4 estrellas) se parecen: jóvenes, musculosos, buena dentadura y, curiosamente, alegres.

Una experimentada ejecutiva del mundo de la comunicación, Nuria Vilanova, afirma que «la diferencia de rentabilidad entre dos empresas radica en su forma de comunicar». Aunque parcial, la idea es correcta. Si cualquier competidor puede copiar y superar la innovación de otro, una manera de no caer en el círculo vicioso de competir bajando el precio es diferenciar nuestros productos o servicios a través de la comunicación, es decir, creando valores emocionales para nuestra marca que fidelicen y crecen confianza.

Yo diría que este africano, disfrazado de todo, no sólo ha demostrado ser capaz de superar los horripilantes obstáculos que separan su población de esa esquina sevillana, sino que ha sabido cómo innovar para incrementar sus ventas de papeles y ganarse la fidelidad de sus clientes. Déjeme apuntar una conjetura: ahora le van a salir limitadores y, luego, él, que es listo, volverá a innovar.

LMRufino@gmail.com

► Primer consejo de administración ordinario de Cajasol.

Cajasol tiene previsto celebrar hoy su primer consejo de administración ordinario, donde, entre otros asuntos, se abordará la aprobación del organigrama de los puestos intermedios de la nueva entidad—desde las subdirecciones hacia abajo—y la fecha de la convocatoria de la primera asamblea general, que tendrá lugar el próximo mes de julio. El consejo de administración durante un periodo transitorio máximo de dos años estará integrado por 40 consejeros, 20 de cada entidad.

► **Doce millones para programas agrícolas y ganaderos.** Andalucía recibirá 12.615.386 euros para el desarrollo de programas