



Luis Olivera
Gerente de
Comunicaciones
de Ventus Energía

“Tenemos la experiencia de la instalación del 50% de los megavatios de energía renovables en Uruguay”.

El interés de Ventus

Ventus es uno de los grandes jugadores con interés de invertir en **energías renovables** desde la prospección hasta la operación y mantenimiento, pasando por la etapas de estimación de generación eólica y solar. Pero las condiciones que hoy ofrece el mercado del Caribe, limitan la participación en iniciativas que pudieran ser aprovechadas por los clientes conectados a los sistemas de Distribución Local y Regional, debido a la no disponibilidad en los puntos de conexión de los importantes nodos del sistema de Electricaribe, dijo Víctor Tamayo C., de Ventus Colombia. “De todos modos, el



Víctor Tamayo C.

enfoque en los servicios a grandes generadores, proyectos eólicos y solares en la región es el foco principal de Ventus, que cuenta con experiencia en Latinoamérica brindando servicios en proyectos renovables por más de 3.000 megavatios”, dijo Víctor Tamayo.

En busca de alianzas

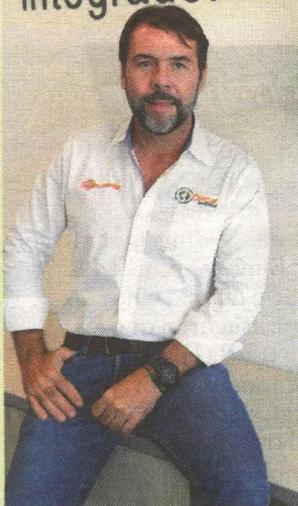
Manuel de la Ossa, desarrollador de negocios en Solar Center, empresa barranquillera y considerada una de las pioneras en proyectos fotovoltaicos, indicó que 5.500 megas que se necesitan para los próximos 8 años en el país, el 50% de la generación de la energía provendrá de la solar con sus atributos

de rapidez y flexibilidad, pues una construcción de una planta puede durar seis meses, frente a ocho que necesita la eólica. “Las solicitudes y cotizaciones de inversiones en la Costa Caribe han sido más lentas. Pero en el centro del país han sido más arriesgados, quieren cerrar negocios y están convencidos de eso”. Solar Center ve oportunidades para las inversiones en el segmento comercial urbano y que se realicen alianzas entre grandes y pequeñas empresas. “Aspiramos a participar en un 7% de los 17,5 megavatios que pueden ofrecer en la Región, que podrían ser unos \$4 mil millones por acompañar esas alianzas”.



Manuel De la Ossa

Integrados



Hernán Charris Oeding

Cercar Energy crece

La experiencia del grupo Cercar Energy, creada en 2007 y con negocios con la IBC Solar de Alemania, está en sus recientes ocho años en el desarrollo de soluciones instaladas en sistemas desconectados de red por \$14.000 millones. “En este momento tenemos en ejecución un proyecto fuera de red y seguimos hablando de sistemas ‘off grid’, por valor de \$9.000 millones y sistemas

interconectados, acabamos de terminar tres proyectos que sumados están en el orden de \$1.500 millones, con alrededor de 500 kilovatios”, dijo Hernán Charris Oeding, gerente de Cercar Energy. Las oportunidades de negocios para esta pequeña empresa en las energías renovables están en los sistemas de riesgo para cultivos que necesitan consumo de energía, agregó Charris Oeding.

Para el desarrollo del mercado y del sector, en el grupo Cercar analizan que los sistemas fotovoltaicos desde el punto de vista técnico tienen limitaciones con los sistemas de acumulación de la energía o baterías. Dijo Charris que los clientes interesados en instalar los sistemas aún no tienen información precisa, lo cual es fundamental para que haya toma de decisiones e inversiones.