

“Nuestros próximos proyectos serán en Bogotá y Barranquilla”

ENERGÍA. PARA EL CIERRE DE ESTE AÑO, ZIKLO SOLAR PREVE INGRESOS DE \$7.000 MILLONES Y PARA 2020 ESPERA DUPLICAR ESTA CIFRA TRAS CULMINAR LOS PROYECTOS QUE TIENE PENDIENTES

BOGOTÁ

A pesar de que la regulación sobre las energías renovables y la autogeneración se demoró en el país, varios proyectos ya empiezan a tomar fuerza y el Gobierno apuesta porque la mayor parte de la nueva capacidad provenga de la energía solar.

LR habló con **Andrés Pérez** y **Tomás Vélez**, socios fundadores de **Ziklo Solar**, empresa dedicada al suministro e instalación de sistemas de generación e iluminación solar, sobre los retos que hay en el sector y los proyectos de la compañía.

¿Cuáles son las líneas de negocio que maneja actualmente la compañía?

Vélez (V): Nosotros tenemos dos líneas de negocio, una es la de iluminación solar led donde somos líderes en Antioquia y una segunda línea que es la de autogeneración en hogar y en industria. La línea de iluminación comenzó en el sector privado, pero ya estamos llegando a unos niveles en donde estamos cumpliendo con normas de vía pública. Además, hemos sido de los pioneros conectando estos proyectos y fruto de esto ha sido nuestra unión con un gran jugador en el mercado de energías renovables no convencionales en Antioquia, para atender la línea de los hogares.

¿Dónde tienen presencia?

Pérez (P): Nosotros en este momento somos muy fuertes en Antioquia que es donde nació la empresa y estamos atendiendo a cerca de 19 municipios en la zona. Además, estamos incursionando ahora en la Costa Atlántica, en Ba-



Pierre Ancines/LR

Andrés Pérez Espinosa y Tomás Vélez Ordoñez, co-fundadores de Ziklo Solar, hablaron sobre los retos de la energía solar en el país.

rranquilla, y en Bogotá en generación solar.

En iluminación ya comenzamos y somos muy fuertes en la región de Antioquia, en municipios cercanos al Valle de Aburrá, y ya hemos diseñado y suministrado los proyectos con unas grandes vías tanto en Pasto como en Barranquilla y estamos diseñando una en Bogotá. Pero nuestro interés más grande es seguir creciendo en estas dos ciudades.

¿Cuál es la relación que tienen con EPM?

(V): Hemos encontrado en ellos una gran oportunidad, EPM es una empresa que está trabajando también en pro del medio ambiente y viene incursionando muy fuerte en el tema de **energías limpias**. Puntualmente, hoy tenemos la mayor

cantidad de proyectos inscritos ante EPM y venimos haciendo un esfuerzo en inscribir a todos nuestros clientes de autogeneración para que ellos queden efectivamente conectados al operador de red y puedan estar vendiendo sus excedentes. Nosotros fuimos de los pioneros en instalar estos proyectos a los operadores de red y en realidad ellos siempre han estado dispuestos a mejorar sus procesos. Ahora queremos llegar con nuestras líneas de negocio a Bogotá y esperamos poder lograr una relación con Codensa.

¿De qué se trata la alianza con Davivienda y Bancolombia?

(P): Esta alianza es muy importante porque se trata de un leasing financiero. Estos dos bancos tienen dos segmentos divididos, Pyme y grandes em-



Alejandro Castañeda
Director ejecutivo de Andeg

“Para estas instalaciones es importante tener en cuenta la Resolución 030 de la Creg, que establece los procedimientos para que se puedan conectar a los sistemas de distribución”.

2

MEGAVATIOS ES LA CAPACIDAD INSTALADA DE LA EMPRESA EN 2019. ADEMÁS, ENTREGARÁN UN PROYECTO DE 415 KW.

Sigamos en:

www.larepublica.co

Con las dos emisiones en bonos ordinarios que alcanzaron \$800.000 millones.



presas y buscamos que el mercado en industria conozca esta alternativa y que logre entender que el activo está en capacidad de pagar el valor del canon mensual, y adicionalmente, al ser leasing con opción de compra irrevocable, todos los beneficios tributarios se pueden trasladar al locatario del leasing.

¿Qué proyectos tienen pendientes para finalizar el año?

(V): Para el cierre de este año esperamos llegar aproximadamente a 2 MW instalados ya generando en la línea de autogeneración, estos 2 MW hacen parte de toda la historia de Zyklo Solar. Estamos trabajando en proyectos que nos ayuden a llegar a esta meta, uno de estos es **Agrofruit**, un proyecto que está cerca de los 415 KW en el municipio de La Estrella, Antioquia. Este proyecto está entre los 10 más grandes instalados en toda Colombia y es un proyecto del cual nos sentimos muy orgullosos. Adicional a este, estamos trabajando con más empresas con cerca de 140 MW.

MARÍA ALEJANDRA RUIZ RICO
mrui@larepublica.com.co

Lenovo entra el negocio de software y lanzará tecnología ThinkShield

BOGOTÁ

La marca de computadores **Lenovo** decidió entrar al negocio de software con el lanzamiento de su nueva tecnología **ThinkShield**, para respaldar los productos Think y de esta manera asegurar datos y conexiones para la línea de las empresas.

Esta incursión se da analizando el crecimiento del mercado de software en 2018 de más de 18% y con el lanzamiento a nivel local esperan ser un gran protagonista de un negocio que el año pasado logró ventas por \$8.9 billones, según el último estudio realizado por Fedesoft.

Según información de la compañía “este software es uno de los pioneros dentro de la nueva unidad de negocio, pues según un reciente estudio de **Verizon** en materia de seguridad, se encontró que 68% de las organizaciones solo se percató de haber sufrido una vulnerabilidad meses después del incidente, 73% fue perpetrado por personas externas a la organización y 76% fue motivado por razones económicas, causando daños a la empresa”.

La tendencia a cuidar los datos también es un negocio creciente en Colombia, ya que las empresas se han dado cuenta que este es uno de sus activos más valiosos.

“Por eso es que estamos trabajando a través de **ThinkShield** para asegurar que las personas y empresas trabajen en entornos protegidos donde se cubren los dispositivos, la información, la conectividad y la identidad de los usuarios”, concluyó **Fernando Jiménez**, 4P Software Manager LAS.

LILIAN MARIÑO ESPINOSA
@LilianMarino

\$8,9

BILLONES NUEVE EL NEGOCIO DE SOFTWARE EN COLOMBIA Y EN EL MUNDO CRECE A RITMOS SUPERIORES A 18%.

TECNOLOGÍA. TENDRÁN UN PRECIO DE HASTA \$1 MILLÓN

HP presentó dos productos que ahorran 60% costos de impresión

BOGOTÁ

HP quiere ganar mercado con dos nuevos productos que esperan ahorrar y generar más eficiencia a los clientes. Las impresoras son **Smart Tank** para impresiones a color, que controla y mantiene los niveles de tinta por los tanques de tinta incorporados y un sensor automático que identifica la

capacidad del consumible, imprimiendo 12.000 páginas en negro y 8.000 a color con un ahorro de 4% por hoja.

Por otro lado, la compañía que cuenta con 45% del mercado de impresoras, lanzó **Neverstop Laser**, que va dirigida a las necesidades de microempresarios, Pyme y profesionales independientes, pues reduce los

costos de impresión por página hasta 60% con tecnología láser.

Además, viene con un sistema que recarga con una jeringa que permite imprimir hasta 2.500 páginas. Las impresoras estarán disponibles desde octubre y tendrán un valor de entre \$699.000 y \$1 millón.

LAURA NEGRA MARCIALES
@Neira_Laura



HP
Impresora Never Stop Laser con tanque de tóner.



HP
Nueva impresora Smart Tank con tanque de tinta.