

## ENERGIA SOLAR I ÈOLICA

# Ecotècnia: l'aposta per les energies renovables

Ecotècnia és una cooperativa creada l'any 1981 que desenvolupa la seva activitat dins el sector de les energies renovables. En concret, desenvolupa tecnologia, fabrica i opera aerogeneradors. La fabricació d'aerogeneradors la fa amb la fórmula de "claus en mà". També realitza instal·lacions d'energia solar i plantes fotovoltaïques.



**ORIO AMAT,**

CATEDRÀTIC DE LA UPF

VICEPRESIDENT DE L'ASSOCIACIÓ CATALANA DE COMPTABILITAT I DIRECCIÓ



Entre les activitats d'Ecotècnia destaca la instal·lació d'energia solar i plaques fotovoltaïques /ABLESTOCK

La cooperativa Ecotècnia va ser impulsada per vuit socis fundadors. Varis eren recent titulats d'enginyeria: Pep Prats, Ermen Llobet, Josep Congost, Xavier Traver i Miquel Cabré, i la resta eren professors de la Universitat Politècnica de Catalunya i motivadors de la idea: Joaquim Corominas, Josep Puig i Pere Escorsa. Un dels socis fundadors, en Miquel Cabré es el president. El director general és Antoni Martínez.

Al principi les coses no varen ser gens fàcils, ja que es varen trobar amb un mercat que encara estava naixent. Per altra banda, havien de treballar amb una tecnologia que estava per desenvolupar i a sobre tenien el problema de la manca de recursos financers ja que els socis aportaven el seu treball, però no recursos financers importants.

El creixement d'Ecotècnia ha

estat espectacular, especialment en els darrers anys, com es pot veure a la figura. Aquest és un tipus de creixement rendible, ja que l'any 2004 va guanyar 4,8 milions d'euros.

Entre els principals factors que poden explicar l'èxit d'Ecotècnia podem destacar-ne els següents:

### Visió d'un mercat emergent: compromís mediambiental

En un moment en què a Espanya no existia encara un mercat per les energies renovables, les persones que van fundar Ecotècnia van apos-

tar per iniciar-se en l'energia eòlica i fotovoltaica per tal de contribuir al màxim respecte pel medi ambient. Coneixien les experiències exitoses de danesos i californians i es sentien molt encoratjats per la idea de fer-ho realitat a Espanya. El primers productes d'energia solar que es van comercialitzar van ser diverses instal·lacions solars tèrmiques i fotovoltaïques. En l'àmbit de l'energia eòlica, la comercialització del seu primer producte va ser quan gràcies a l'aportació econòmica per part del CDETI es va fer la primera instal·lació eòlica, un aerogenerador de 25 kW instal·lat a l'Empordà. A partir d'aquí el creixement de la companyia va ser constant. Va participar en la construcció dels primers parcs eòlics arreu de l'estat, va inaugurar tres fàbriques d'ensamblatge i va rebre un fort reconeixement internacional, tot exportant la seva tecnologia a l'estranger

### La força de l'equip humà

Un dels factors clau d'Ecotècnia és la vocació i la gran cohesió de l'equip humà que ha permès superar els difícils moments inicials, ja que no va ser fins a uns anys més tard que les energies renovables

van esdevenir realment una activitat econòmica rendible. L'elevada capacitat de l'equip ha permès desenvolupar tecnologia orientada a les energies renovables. La majoria dels socis d'Ecotècnia són catalans, però també hi ha socis del País Basc, Andalusia i València i a nivell internacional hi ha socis de diversos països com ara Holanda, Bèlgica, França i Alemanya.

### Universitat-empresa

Sovint, i amb raó, es retreu a la Universitat el seu distanciament en relació amb les empreses. En aquest cas, es tracta d'una situació excepcional on és difícil explicar el naixement i evolució sense la participació dels professors de la UPC que varen aportar bona part de les idees que han fet que Ecotècnia sigui el que és avui dia.

### Tecnologia pròpia

Un aspecte a destacar és l'aposta per la I+D que permet disposar de tecnologia pròpia per tal de diferenciar-se de la competència, tant en prestacions com en relació qualitat-preu, ja que també és molt competitiva en costos. Un dels valors que sempre ha tingut la cooperativa és

la cerca de la rendibilitat. En l'apartat d'innovació es poden destacar projectes com el del Parc Solar del Solsonès que permet que hi participin inversors amb aportacions de 3.000 euros i que ofereix una rendibilitat anual del 7%. Una altra aposta molt important és l'anomenat Ciclops que és un sistema integral de control avançat i conversió d'energia per a plantes autònomes híbrides eòlic-fotovoltaic-diesel.

### Qualitat total i satisfacció del client

Un altre dels pilars d'Ecotècnia és l'orientació vers la satisfacció dels clients. Com a mostra es pot indicar que en els 1.100 aerogeneradors que gestionen, la disponibilitat mitja és del 98%, índex molt elevat.

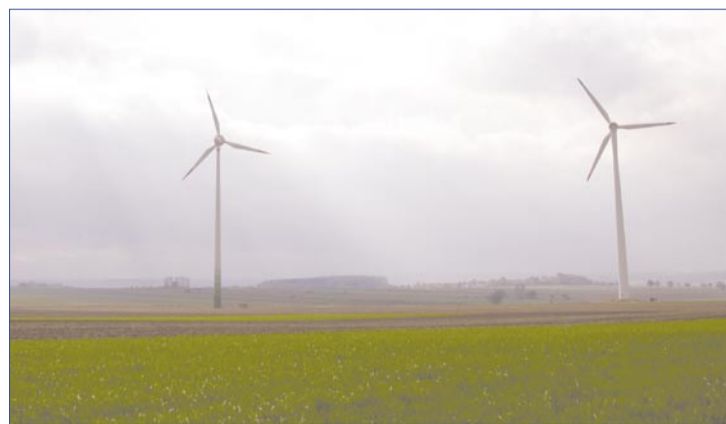
### Internacionalització

La primera experiència d'exportació de productes va ésser l'any 1996 amb deu molins de vent a l'Índia. Tres anys més tard va instal·lar dos molins a Cuba i l'any 2001, van instal·lar un molí al Japó. Actualment ja disposa de parcs eòlics arreu de tot l'Estat espanyol i al Japó, l'Índia i Cuba. També té parcs eòlics en construcció a Portugal, França, Itàlia i al Japó. Per potenciar l'internacionalització, actualment ja disposa d'oficines comercials a Itàlia i Portugal.

### MCC (Mondragón Societat Cooperativa)

L'any 1999, Ecotècnia va prendre una decisió que també seria decisiva: la integració a MCC. Aquest grup cooperatiu basc és un dels més importants del món ja que compta amb 170 cooperatives, 68.625 treballadors i una xifra de vendes anuals propera als 10.000 milions d'euros. Aquesta integració ha permès accedir als recursos financers, organitzatius i tecnològics per assolir els nivells de creixement actuals. En l'actualitat, l'expansió de l'empresa és un dels trets característics d'Ecotècnia. Té 800 MW de potència instal·lada i 205 MW en construcció.

De cara al futur, els principals reptes són continuar amb la seva política de creixement i d'internacionalització.



La cooperativa es dedica al sector de les energies renovables /ABLESTOCK

	2002	2003	2004	2005
Vendes (milions d'euros)	45,6	101,09	183	
Nombre d'empleats	265	299	530	625