

ADRIÁN AMOEDO ■ Vigo

PABLO DOMÍNGUEZ ■ Cofundador de Coverwind, Pyme del Año en Pontevedra

# “Es chocante que Portugal aproveche la eólica ‘offshore’ y España tenga el contador a cero”

“La mano de obra gallega está muy bien valorada en el sector”

Coverwind Solutions fue elegida *Pyme del Año Pontevedra 2019*, certamen convocado por la Cámara de Comercio de Pontevedra, Vigo y Vilagarcía de Arousa y el Banco Santander, con la colaboración de la Cámara de España y FARO. Uno de sus fundadores, Pablo Domínguez (creó la empresa con Íñigo Domínguez y con Francisco Álvarez), reconoce que entre tanto trabajo y tantos “frentes abiertos” no se lo esperaban. Eso sí, también señala que el premio y el buen momento que vive la firma (este año facturará más de 5 millones con solo tres años de vida) se debe a todo el equipo, compuesto en la actualidad por 108 trabajadores, y a las empresas locales que les aportan valor como proveedoras.

—Nacieron en noviembre de 2016. ¿En qué momento se encuentra Coverwind?

—En expansión. Estamos actualmente tocando el mercado americano y asiático y tratando de aprovechar la oportunidad de crecimiento del continente africano, que aunque pueda parecer sorprendente es un mercado en auge. Los países de África están apostando por la energía limpia y renovable, ya que sus recursos naturales están a día de hoy ya explotados o controlados en cuanto a mercados. Para ellos ese mercado está asegurado y quieren mejorar en sostenibilidad y aprovechar los recursos naturales que tanto solar como eólicas le ofrecen con una inversión controlada y rendimiento asegurado. El mercado europeo queremos seguir cuidándolo, nuestra idea es mantener los mercados actuales; no podemos aventurarnos sin la certeza de que es parte del plan de crecimiento que tenemos.

—¿Cuál es su proyecto más importante en la actualidad?

—Nuestro mayor proyecto en este momento está dentro del mercado francés, el cliente en este país demanda mano de obra experimentada y de garantías y nosotros estamos respondiendo a esta necesidad. Nuestros técnicos saben que es fundamental que el *feedback* posterior al trabajo sea positivo. Los informes, la comunicación con el cliente y la claridad de cada uno de los puntos a tratar en la turbina deben ser parte de nuestro trabajo; con ello conseguiremos que el cliente vuelva a depositar su confianza en nosotros.

—¿Cree que es sostenible en el tiempo el resurgimiento del sector eólico?

—No solo ha resurgido, sino que ha experimentado un *boom* difícil de mantener, es claro que en este año la mano de obra, equipos de trabajo, grúas, transportes y demás han cumplido con la demanda de 2.340MW que ha lanzado España en este 2019. Era una apuesta muy fuerte y después de años con escasos recursos destinados a la fase construcción; ha sido una prueba de fuego para el sector eólico y para el metal en general, donde algunas empresas

han derivado con éxito recursos de otros mercados para poder abastecer este desafío. Creemos que el resultado ha sido un éxito y ha sido realmente un año apasionante. En la fase de construcción sí es cierto que en España va a descender, pero en mercados europeos y especialmente sudamericanos se podrán asumir los servicios ofertados por las empresas españolas en todos los procesos.

—¿Tiene la sensación de que Galicia, con tanto *know-how* a nivel metal, no está aprovechando las oportunidades del sector eólico?

—Rotundamente no. Es una evidencia que la mano de obra gallega es tremendamente valorada tanto en España como en el extranjero, somos referente y hay verdaderos profesionales cuyo valor en el mercado es oro; de igual manera muchas empresas gallegas del metal y siderurgia van de la mano de las de servicios y nutren nuestras necesidades y demandas. El sector *offshore* sin ir más

lejos tiene en Galicia un apartado referente en cuanto a estructuras y *jackets*, empresas de la zona sur están posicionándose para los proyectos *offshore* del norte de Portugal cuyo

inicio es inminente. Somos los primeros que buscamos resolver un problema con empresas del metal de Galicia y en una gran mayoría de las situaciones lo conseguimos.

—¿Y por qué no se está aprovechando el potencial eólico *offshore* en la comunidad?

—Ni en el resto del país. Resulta sorprendente que el “mapa” de posibilidades *offshore* de España sea de color rojo en todos los puntos en los que podría ser rentable. Como Portugal, que lanza su primer proyecto a escasos 60 km. de la frontera con Pontevedra y va a ser referente en el sector. Es un poco chocante que si se pueda dar visto bueno acorde a la legislación portuguesa y la española siga con el contador a cero cuando las empresas de capital español son referente y el sector está más que preparado para asumir la construcción de algún proyecto en cuanto a infraestructuras, recursos y logística.

—¿Por qué las empresas son tan reacias a alargar la vida útil de los aerogeneradores?

—La vida útil es uno de los *inputs* con los que se diseña un aerogenerador. Normalmente se habla de 20 años, pero se pueden diseñar para que vivan 30 o más sin problemas.



Pablo Domínguez (d.), recogiendo el premio de manos del alcalde Abel Caballero. // José Lores

Es básicamente un tema de dimensionamiento de componentes frente a cargas extremas y de fatiga. Y por tanto de costes. El mercado apuesta, aunque el español está a la cola del

europeo en este aspecto, por repotenciar. Resulta evidente que poder realizar un cambio de 8 máquinas, con 20 años de vida (con todo lo que ello conlleva) por una turbina

es una oportunidad; los estudios están ahí y los números son claros, la repotenciación a corto plazo está más que amortizada y más que garantizada.

“Valoramos establecernos en otros dos países”

—Actualmente tienen una filial en Francia, ¿cuál va a ser su siguiente movimiento?

—Coverwind France tiene un valor enorme para nosotros, de ahí que vayamos a dar otro paso en este mismo sentido valorando muy seriamente poder establecernos en dos mercados nuevos en terceros países, pero me gusta ser prudente y no aventurarme en exceso. Estamos en un sector en el que los grandes proyectos se asignan muy rápido y si no disponemos rápidamente de soluciones o recursos en determinadas áreas no podremos mantener esta capacidad en años venideros.

—¿Aumentarán la plantilla?

—A día de hoy tenemos más de 100 empleados [100 nóminas cada mes, como indica Íñigo, socio y responsable de administración] con lo que debemos ir con pies de plomo y a la vez ser ambiciosos, por tanto confiamos que el mercado nos siga aceptando tan bien como hasta ahora.

—¿Qué le diría a las pymes que están empezando o pensando en presentarse al premio “Pyme del Año”?

—Les diría que arriesguen, que hay que emprender. Es una virtud que tenemos en nuestro ADN gallego, quizá otros lo vean como un defecto pero hay que ser aventurero, las buenas ideas, con esfuerzo y respeto por el trabajo salen adelante. Fran [socio y responsable de la parte comercial y Francia] y yo empezamos recorriendo 5.000 kilómetros en coche cada semana durante un mes para ofrecer nuestros servicios a clientes.

SUS FRASES  
“El sector eólico ha experimentado un boom difícil de mantener”

## EMPLEO y FORMACIÓN

### CERTIFICADO DE PROFESIONALIDAD EN SERVICIOS DE BAR Y CAFETERÍA (HOTR0508)

- CURSO GRATUITO, valorado en 6.000.-euros, impartido por Escuela Profesional de Hostelería del Baixo Miño (en el Rosal, en horario de tarde).
  - Requisito ineludible: haber superado la ESO ó 2º BUP ó FPI ó NIVEL 1.
- ¡Últimas plazas! Tfn. 986 289 882 ó 666 416 731

### PROGRAMAS INTEGRADOS DE EMPREGO DE GALICIA

#### PROGRAMA INTEGRADO DE EMPREGO DE GALICIA DE UGT-FICA GALICIA 2019/20

Programa dirixido a posibilitar a **integración laboral de persoas demandantes de emprego** que cumplan un dos seguintes requisitos: Persoas Menores de 30 anos, Persoas inmigrantes, Persoas con discapacidade, Persoas en risco de exclusión social ou RAI, Persoas perceptoras de prestacións, subsidios por desempleo ou renda activa de inserción, Persoas Maiores de 45 anos.

Obxectivo de inserción laboral dun 45% das persoas participantes.

Accións que se desenvolverán no programa: Información, orientación e asesoramento, prácticas non laborais en empresas, prospección e intermediación laboral, formación transversal (idiomas, novas tecnoloxías...), formación asociada a certificados de profesionalidade.

Certificado Profesional COMLO110 Actividades auxiliares de almacén

Certificado Profesional SSCMO108 Limpieza de superficies e mobiliario en edificios e locais

Módulos formativos do Certificado Profesional FMECO210 Soldadura

Módulos formativos do Certificado Profesional ADGD0208 Xestión de Recursos Humanos

Medidas de axuda á conciliación e á mobilidade: Abono dunha beca de 5 € por día de asistencia ás accións do programa e Bolsa para cubrir os custos dos días de asistencia ás accións co obxectivo de facilitar á conciliación familiar nos coidados das persoas dependentes que teñan ao seu cargo.

As persoas interesadas poden dirixirse directamente a: Avda. García Barbón 67, 4º piso. 36201 Vigo. Teléfono de contacto: 654 400 117 (Belén) // 605 821 941 (Rebeca). Horario de Atención: de 08:30 a 14:00 y de 15:30 a 18:00 (venres só pola mañá).