

## Alejandro del Amo: un emprendedor 30 veces premiado por su innovación al que antes despidieron sus socios

Entre nacionales e internacionales serán una treintena los premios y reconocimientos acumulados por el emprendedor Alejandro del Amo y su empresa Abora Solar, fabricantes del panel solar híbrido con mayor rendimiento del mundo. Menos mal que decidió no tirar la toalla cuando sus socios le despidieron

30 Anos Delgado

hace 4 días



El emprendedor Alejandro del Amo, fundador de Abora Solar

Para contar la historia de **Abora Solar**, su emprendedor fundador, **Alejandro del Amo**, se remonta a 2010, cuando todavía no había ni empresa ni nada, solo un doctorando ingeniero industrial de la Universidad de Zaragoza, que era él, investigando sobre sistemas de trigeneración solar, es decir la generación de electricidad, frío y calor a partir de la irradiación del sol. Para ello estaba desarrollando un panel solar híbrido, tanto para la producción de energía eléctrica como energía térmica, con el que perseguía mejorar el rendimiento de estos paneles y hacerlos rentables.

En estas se hallaba cuando Solar Decathlon anuncia una nueva convocatoria de su concurso internacional de arquitectura e ingeniería patrocinado por el Departamento de Energía de los Estados Unidos y el Laboratorio Nacional de Energías Renovables (NREL). A este pueden presentarse universidades de todo el mundo y eso es lo que decidió hacer la Universidad de Zaragoza en la convocatoria de 2012: participar con el prototipo de Alejandro del Amo.

El primer problema surge cuando le comunican que no se han conseguido patrocinios y que la Universidad carece de presupuesto para costear la fabricación del prototipo que tenía que probar en el certamen. Lejos de amedrentarse, del Amo decidió tirar de sus valores adquiridos como deportista de competición- fue medallista en remo y diploma olímpico en esquí- y conseguir el mismo los 18.000 euros que costaba fabricar el panel. Como en ese momento no tenía dinero suficiente, buscó socios y convenció a dos compañeros de Universidad para que contribuyesen al pago.

El éxito del panel solar híbrido testeado y validado en Solar Decathlon, fue la prueba que les convenció de que tenían un producto valioso para el mercado, así que los tres socios se animaron a montar una empresa para su fabricación, distribución e instalación. Nace así en 2012 EndeF con la intención de convertirse en empresa líder en innovación tecnológica solar. De ella surge ECOMESH, que se convierte en el panel solar híbrido más eficiente del mercado global hasta ese momento y que les permitió cosechar numerosos galardones y premios, entre otros, ser seleccionados por el Fondo de Emprendedores de la Fundación Repsol. Entrar en este programa supuso una botella de oxígeno con una asignación económica de 12.000 euros que les impulsó a abandonar la Universidad y ponerse a full time con el proyecto empresarial.

### Un momento crítico

Mientras fueron tirando con la financiación de Repsol, las cosas y la relación entre los socios discurrieron bien. Las nubes aparecieron el día que dejaron de recibir la ayuda y llegó el momento de autofinanciarse y salir a la calle a vender. "Esto también me toca a mí-recuerda Alejandro del Amo- Me tiré meses en los que estuve más tiempo fuera que dentro de casa, recorriendo España y visitando a potenciales clientes. Necesitábamos el dinero para poder fabricar y hacer sostenible la empresa, pero me encontré con algo que desconocíamos y es que el ciclo de venta de los paneles es muy largo, de una media de dos años. Se sumaba a ello que yo, procedente del ámbito universitario, tampoco era entonces un hacha vendiendo. Total, que pasó un año sin que entrase un euro en la empresa. Intentamos compensar la falta de ingresos con la línea de negocio de instalación, pero al final perdimos el core y casi nos dedicábamos más a instalar retretes de baño que paneles solares".

La situación generó tensiones entre los socios y acabó por estallar. Lo que nunca imaginó Del Amo era por dónde le iban a salir sus socios. Lo supo la mañana que le convocaron «para anunciarme que me echaban de la empresa, la misma que habíamos montado con el trabajo de mi tesis doctoral. Todo ello sin indemnización alguna, que entonces éramos todos autónomos, y con mi primer hijo de camino. No me lo podía creer, me parecía super injusto y estuve a punto de derrumbarme".

Pero ese día, Alejandro del Amo, como hacía siempre, comió con los compañeros de la plantilla y les comunicó que le habían echado. La conversación que vino después la recuerda más o menos así:

“Pues si a ti te echan, yo también me voy», repuso un compañero

“No te calientes y piensa bien las cosas antes de actuar que tú también tienes que pagar facturas. Ya me buscaré yo la vida por otro lado”.

“No, si no es por ti, es porque si yo entré en esta empresa es porque creo en tu tecnología, no para ganarme la vida instalando retretes, que es algo que no me motiva demasiado”

La objeción planteada por el compañero, fue secundada por el resto de los comensales y acabó con un despido voluntario de todo el equipo, salvo una persona de administración.

### Una nueva empresa creada a contrareloj

“Si el equipo ya lo tengo, la tecnología la he parido yo y los potenciales clientes son míos, lo único que necesito es pasta para montar otra empresa” es la reflexión posterior que hizo del Amo. Se puso a echar cuentas y le salió que necesitaba 1.650.000 euros para montar un nuevo proyecto. “Sabía que Zaragoza no era Silicon Valley y que tenía poco tiempo para conseguir el dinero, por mera cuestión de supervivencia, así que empecé a viajar otra vez, pero esta vez buscando inversores, que llegué a reunirme con 34. Nunca he generado tanta adrenalina”.

Al final, dos socios se mostraron proclives a participar en la empresa y el 12 de agosto de 2017 tenía firmada ya una inversión de 850.000 euros procedentes de capital privado. Otros 200.000 los consiguió de **Innoenergy**, la aceleradora de EIT de la Unión Europea para la sostenibilidad energética en la que consiguió entrar. El capital restante le llegó a través de un Neotec del CDTI.

El 3 de julio de 2017 se constituye Abora Solar como empresa, únicamente con los 3.000€ necesarios para la fundación. Desde entonces, la compañía no ha parado de innovar y de recibir premios, hasta 30, según los cálculos del CEO. Entre otros, destacar el Energy Globe Award (el premio medioambiental más prestigioso del mundo); el Premio IDEA del Gobierno de Aragón a las iniciativas emprendedoras de carácter innovador, o el del Emprendedor XXI de La Caixa. Ya a título personal, Alejandro del Amo recibió un **premio del MIT**, otorgado a los 35 principales innovadores menores de 35 años y ahora también nombrado por Forbes como uno de los 100 españoles **más creativos en el mundo** de los negocios.

### El ‘flashazo’

Tantos reconocimientos obedecen al desarrollo de su panel solar híbrido aH72SK, con tecnología aH-Tech®, certificado como el panel solar con mayor rendimiento y más rentable del mercado mundial, con un rendimiento del 89% y capaz de producir la misma energía que 5 paneles solares fotovoltaicos. El otro modelo es el panel aH60 SK, ambos capaces de generar electricidad y agua caliente de forma simultánea con un rendimiento del 86%.

Pero ahora llega a lo que del Amo se refiere como “el flashazo” que no es otra cosa que haber conseguido más de

2M de euros de financiación del Consejo Europeo de Innovación para desarrollar un nuevo panel: el SHE (Solar Heat and Electricity) que supera el rendimiento de los anteriores. "Este panel solar híbrido permitirá superar la barrera del 90% más de rendimiento que otros paneles", muy por encima del fotovoltaico, que ronda el 20%, y amortizables entre cuatro y seis años, dado su mayor rendimiento y producción.

Tras recibir este apoyo, Abora Solar se prepara para adaptar la línea de fabricación a las innovaciones aplicadas, validar el nuevo panel y realizar tres instalaciones piloto en diferentes climas europeos para implantar la hoja ruta de la entrada del dispositivo en el mercado internacional. La compañía espera que el nuevo panel solar híbrido SHE esté en el mercado en abril de 2022.

A día de hoy, sus paneles se encuentran en múltiples instalaciones de tipos como hoteles, residencias de ancianos, hospitales, piscinas o instalaciones deportivas, entre otros. La compañía, que cuenta ya con un equipo de 20 personas, sigue radicada en Zaragoza, algo que del Amo no tiene intención de cambiar al objeto de apoyar el ecosistema y el empleo local. En cuanto a la facturación, la previsión para 2020 es cerrar un 1M de euros que algunos pueden juzgar poco, pero no sucede así cuando la empresa ha alcanzado ya su punto de equilibrio.

No obstante, también Abora ha acusado el efecto de la crisis actual. A cambio, ha conseguido firmar un importante acuerdo con su principal rival, una empresa holandesa que, a partir de 2021, trasladará su línea de producción a España y distribuirá en su mercado los paneles de Abora hasta 2024.

### Artículos Relacionados



[Escucha el podcast 'Así empezó ECOALF con Javier Goyeneche'](#)



[Las técnicas ancestrales de los emprendedores que se sienten alquimistas](#)



[Ecoalf: el reto de crear una empresa sostenible pero también rentable](#)

Categorías: [Gros de Eto](#)

Etiquetas: [empresario](#)