

# “GEDAYC podría energía barata, no

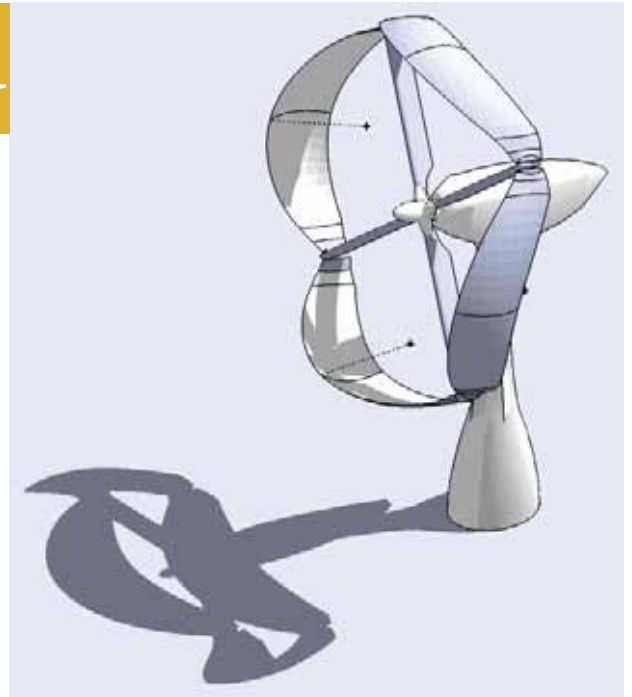
Como casi todos los grandes proyectos empresariales, GEDAYC surge de la curiosidad.

“¿No se podrán hacer mejor los aerogeneradores?”, se preguntó este emprendedor

granadino —creador en los 90 de la primera fábrica de Whisky Puro de Malta europea no escocesa— viendo volar cometas en las playas de Tarifa. La respuesta era “sí”. Y el resultado de aquella curiosidad puede revolucionar la energía eólica.

**David Sarria Jiménez** → diseñador de

nueva  
empresa



Nuevo aerogenerador de GEDAYC

➔ Háblenos del proyecto de GEDAYC ¿En qué fase se encuentran ahora mismo?

GEDAYC Es un concepto que persigue la sencillez que es lo que a la postre funciona.

Simply se trata de la fusión de dos artilugios que funcionan con viento, las hélices y las cometas. Hemos logrado acoplar las cometas y las hélices de forma que trabajan al unísono generando rotación y con ello energía.

En la actualidad estamos en la fase de prototipo y en el desarrollo de ingeniería y si todo va bien esperamos tener resultados en unos meses.

➔ ¿Es posible revolucionar el sector de la energía eólica con un nuevo modelo de generador? ¿Por qué es diferente GEDAYC a lo que hoy hay en el mercado? Es muy posible pues nadie hasta la fecha había instalado ninguna cometa o similar al final de una hélice.

Creo que todo es factible de ser revolucionado, cuando Google apareció ya había buscadores, cuando Jordi Tarres apareció ya había trialeros, cuando se ha diseñado la vela fija del BMW-ORACLE nadie pensaba

que tendría un rendimiento excepcional, de hecho está arrasando en la Copa América a los barcos de vela convencionales. Desde luego que GEDAYC es un concepto diferente y tendrá que evolucionar pero creo que tiene enormes posibilidades.

La diferencia de GEDAYC con los diseños actuales está sobre todo en la combinación de hélices y cometas: los aerogeneradores actuales persiguen dentro de su diseño la optimización a base del aumento de tamaño pero sólo encuentran más problemas que resolver. Lo que hacemos nosotros es iniciar una nueva línea de investigación en la que poder usar los generadores pequeños que han sido desechados por la carrera titánica de las grandes marcas.

Con las hélices sólo se puede variar el diseño jugando con la anchura, el largo y el perfil; al añadirse las cometas se pueden jugar con estos mismos parámetros en el plano horizontal y también se puede jugar con la combinación de ambos elementos.

Las medias anuales de viento en el mundo son de 6 m/s (21 Km/h) pero los generadores de hélices tienen su potencia nominal en 12 m/s, (45 Km/h) así que la mayoría del

tiempo están trabajando por debajo de sus posibilidades. Nosotros hemos planteado a GEDAYC el reto de trabajar a pleno rendimiento a 4 ó 5 m/s, y esperamos que el diseño permita esos mínimos gracias a la mayor superficie de captación de viento, su reducido tamaño posibilitará la instalación en casi cualquier lugar, y su menor coste (5 veces menor que un aerogenerador convencional) le permitirá llegar a más bolsillos.

GEDAYC podría representar una “explosión eólica”, energía barata no contaminante e inagotable.

➔ ¿Están encontrando el apoyo de instituciones?

En esta vieja Europa, no es fácil innovar, no es fácil emprender, y con la situación económica actual tampoco es fácil encontrar financiación.

Si es cierto que hemos contado con la ayuda de la Cámara de Comercio y la Agencia IDEA y el CADE y esto nos ha abierto las puertas a otras opciones pero aun no se han materializado.

Esperamos que las distintas agencias gubernamentales se dejen caer y ayuden al I+D+I que tanta falta nos hace.

# ser una ‘explosión eólica’: contaminante e inagotable”

## GEDAYC

► ¿Y las entidades financieras, los inversores privados? ¿Está notando las dificultades de ‘nacer’ en un momento tan difícil como éste?

La mayoría de las veces es muy difícil convencer a alguien de que tu idea es buena y te acabas desesperando, gracias al tesón e internet estamos encontrando oídos en el extranjero.

Actualmente todas las ofertas o muestras de interés que estamos barajando son del extranjero, EEUU, Israel, Kuwait, China, Bélgica, etc. Varias empresas de Capital Riesgo belgas, americanas, israelíes, están dispuestas a entrar en ronda de financiación.

Es una pena tener que irse a hacer las américas para que te tomen en serio en tu país.

Aquí la financiación privada simplemente no existe, les enviamos el plan de negocio a las 120 empresas de capital riesgo de ASCRI (Asociación Española de Capital Riesgo) y lo único que obtuvimos fue algún amable email rechazando la propuesta.

► **La Cámara de Granada defiende la necesidad de innovar para competir, ¿Es Granada es un buen lugar para investigar, para innovar?**

La Cámara de Comercio tiene toda la razón, un país sin I+D está muerto a medio plazo.

En EEUU solamente IBM solicitó 5.000 patentes el año pasado. Todo lo que significa tecnología es americano o japonés, la informática, los satélites, el GPS, Internet, o los grandes monstruos de la red: Google, Ebay, Microsoft, Apple, Facebook, Twitter, Youtube, Flickr, o empresas tradicionales, Nike, Reebok, Coca-cola, Pepsi, o cinematográficas, Warner, Disney, Pixar (seguir es no parar), vamos tan despacio que parece que no nos movemos.

Nuestras conexiones a internet son de película de miedo, así es muy difícil com-

[ En España la financiación privada simplemente no existe; todas las ofertas que estamos barajando son del extranjero ]

petir, y siempre andamos a la zaga, y lo que es peor, no estar ahora con el pelotón de cabeza significa perder el tren de la tecnología que corre más que el AVE.

En Japón y EEUU los niños de 5 años estudian robótica, aquí con suerte la verán en la universidad de ingeniería.

En los países más avanzados se estudian finanzas, hipotecas, cheques, letras, bonos, inversión en bolsa, aquí de eso nada de nada.

En cuanto a Granada, es tan buena o tan mala como el resto de España, lo que falta es el espíritu, el inversor nacional está acostumbrado a lo seguro, menos rentabilidad y dormir a pierna suelta, de ahí la bonanza del mercado inmobiliario.

En otros países generan 10 empresas nuevas y tal vez sólo una de ellas funciona, pero si es como un Google, o un Nike, o Microsoft, ya te puedes retirar, pues compensa con creces todas las pérdidas.

► **¿Tienen la sensación de que si este proyecto hubiera nacido en Madrid, en el País Vasco o Cataluña hubiera sido más fácil sacarlo adelante?**

No lo creo, pues hemos llamado a Madrid, Cataluña y Vascongadas y allí también está el patio desierto. La sensación que tengo es que nos hemos dormido en los laureles del ladrillo, y el turismo.

Y poca ayuda para sacar un proyecto ambicioso en este país que no está acos-

tumbrado a la forma de negocio de EEUU donde grandes compañías se han creado en el garaje.

Aquí para crear una empresa hacen falta 45 días, los extintores, la rampa de acceso, la SL, los autónomos, las luces de emergencia, licencia del ayuntamiento, sanidad, medioambiente, hacienda, solo para tirar de la persiana hacen falta 2.000 euros al mes de gastos.

En otros países no se paga nada hasta que el negocio va viento en popa, aquí 9 de cada 10 negocios muere antes del 5º año de vida.

Estamos jugando con reglas antiguas en una cancha moderna y nos están destrozando.

► **¿Cuáles son los principales obstáculos que se están encontrando en este proceso? ¿Cuáles tienen que ser los siguientes pasos del proyecto?**

Algunos de los obstáculos que he encontrado a priori en el camino han sido de inestimable ayuda, pues gracias a las críticas de los más eminentes ingenieros aeronáuticos nacionales del INTA, CENER, CDTI, CTAER, UPM, he conseguido optimizar algunos detalles del aerogenerador GEDAYC que de otro modo habrían supuesto un problema de diseño a posteriori.

Por lo que se refiere a nuestros siguientes pasos, tenemos que afianzar la financiación, contratar el estudio de ingeniería que defina el proyecto y hacer el diseño industrial y la homologación. Obviamente, el último paso será el inicio de ventas, distribución, y primeras instalaciones.

Pero parte de eso ya está en marcha porque ya contamos con pedidos, para Argentina, Navarra o las Islas Canarias; y hemos contactado con futuros distribuidores en países como Italia, Mónaco, Dinamarca, Suecia, Bélgica, Holanda, Francia, Alemania, China, Kuwait, Arabia Saudí, EEUU, Islas Cayman, Nigeria, Egipto, e Israel.