

Vector Energy

Baterías con sello catalán para la nueva era eléctrica

La firma desarrolla sistemas para el almacenamiento energético y comercializa equipos de electrónica de potencia en más de medio centenar de países ► Facturó 10 millones de euros en 2025 y calcula que llegará a los 14 millones este ejercicio

LUIS PAZ VILLA MADRID

Vector Energy es la clara muestra de que, en la carrera por el desarrollo tecnológico para la transición energética, no está todo dicho. La empresa con sede en Santa Perpètua de Mogoda, en la provincia de Barcelona, cerró 2025 con una facturación de 10 millones de euros y prevé alcanzar los 14 millones de euros en este ejercicio. Con un cuarto de siglo de trayectoria, ha evolucionado desde la electrónica de potencia hasta convertirse en un desarrollador de soluciones avanzadas para el almacenamiento de energía, automatización industrial y la calidad de red.

La descarbonización ha dejado de ser una cuestión exclusivamente ligada a la producción renovable. “La apuesta inicial se había centrado mucho en invertir en generación de kilovatios, pero no en almacenamiento”, explica su consejero delegado, Iván Olivares. “Con el cambio climático como telón de fondo y con eventos como la guerra en Ucrania o el apagón en España, las baterías han ganado mucha más relevancia en el sector”, añade.

A medida que aumenta el peso de las fuentes verdes, el reto pasa por gestionar

una red cada vez más compleja, capaz de almacenar y distribuir energía garantizando la estabilidad.

El origen de la firma se remonta a la unión entre Vector Motor Control, especializada en electrónica de potencia, y la división de automatización del grupo Circutor. Aquel proyecto dio lugar a una compañía centrada inicialmente en la distribución de tecnología industrial y en 2021 pasó a formar parte de la sociedad The Yellow Nest.

“Si queríamos decidir nuestro propio futuro, no bastaba con vender la tecnología de otros: teníamos que desarrollar e industrializar la nuestra”, indica el CEO de la empresa. La incorporación al grupo permitió acometer inversiones cercanas a los cinco millones de euros para crear laboratorios, ampliar las instalaciones y desarrollar tecnología propia.

Productos insignia

La compañía combina dos modelos de negocio. Por una parte, mantiene la distribución en exclusiva para la Península de productos de electrónica de potencia de la multinacional surcoreana LS Electric. Y de otra parte, diseña, integra y ensambla soluciones propias destinadas a responder a

algunos de los principales desafíos de la red eléctrica.

En esta segunda división, su caballo ganador es un sistema de almacenamiento energético mediante baterías (BESS, por sus siglas en inglés). Estos equipos permiten acumular electricidad para luego utilizarla cuando se requiera. “Alrededor de él hemos construido una gama propia: los convertidores que transforman y gestionan esa energía y los filtros activos que mejoran la calidad de la red eléctrica”, detalla Olivares. A esto se suma un *software* propio, el cerebro que coordina el conjunto, Vector Link. “De poco sirve un buen equipo si no lo gobiernas con inteligencia”, remarca. La firma cuenta ya con seis proyectos de almacenamiento ejecutados y en operación y gestiona una cartera de más de 60 en preparación por un valor superior a los 16 millones.

Además, muchos de sus productos están pensados para acompañar a la fotovoltaica. Tal es el caso de los inversores solares, que convierten la corriente continua que generan los paneles en corriente alterna. Estos últimos son el eje de un reciente proyecto de renovación integral de la fachada del Hospital Universitario Mútua Terrassa (Barcelona), que

En cifras

► **Empresa.** Vector Energy cuenta con unas instalaciones de 10.000 metros cuadrados, una plantilla de 80 profesionales (25 de ellos dedicados a la investigación y al desarrollo) y comercializa sus soluciones en más de 50 países mediante una red internacional de distribuidores y socios.

► **Proyectos.** La compañía ha ejecutado seis proyectos de almacenamiento, con 4 MWh en seis sectores: aeronáutico (aeropuerto de Teruel), telecomunicaciones (red europea de Telecom), industria alimentaria, público, agroganadero y servicios de red (incluyendo uno de los primeros BESS de España que participa en el Servicio de Respuesta Activa de la Demanda, con 1 MW/2 MWh operando para el sistema eléctrico).

► **En cartera.** Prepara más de 60 proyectos de almacenamiento por un valor superior a los 16 millones de euros, que incluye proyectos singulares de hasta 10 MW/23 MWh.

le permitirá al centro cubrir hasta el 15% de su consumo eléctrico con energía solar.

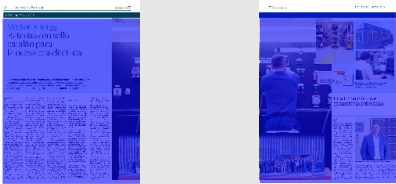
Internacionalización

La expansión exterior constituye uno de los próximos objetivos de la empresa. Tras iniciar proyectos de almacenamiento energético en Colombia, México y Perú, la firma aspira a consolidar su presencia en nuevos mercados europeos, Oriente Próximo, norte de África y Estados Unidos. “Nuestra ambición es demostrar que desde Cataluña se puede competir en electrónica de potencia con los grandes fabricantes del mundo”, sostiene Olivares.

El directivo visualiza para la siguiente década una compañía “totalmente internacionalizada y siendo uno de los referentes en el tema de la acumulación de energía y la calidad de la red, especialista en su nicho de negocio”.

El desafío pasa por mantener el ritmo de innovación sin perder capacidad industrial y control de calidad. “En este sector, quien se para se queda atrás”, sentencia. Con esta hoja de ruta, la empresa pretende hacerse un hueco en uno de los segmentos con mayor potencial de crecimiento de la transición energética.





Imágenes de las instalaciones de la empresa en Santa Perpètua de Mogoda (Barcelona).
FOTOS CEDIDAS POR VECTOR ENERGY



Una transición que garantice la soberanía

L. P. V.
MADRID

Desde Vector Energy sostienen que, hoy en día, equipos como baterías, convertidores o sistemas de control de infraestructuras estratégicas para hospitales, aeropuertos, centros de datos o redes eléctricas se han vuelto terrenos en los que se juega la soberanía tecnológica europea. En este contexto, la compañía forma parte del European Solar Manufacturing Council, la patronal que defiende que esta tecnología se fabrique en territorio comunitario.

“Frente a la avalancha de equipos asiáticos, nosotros reivindicamos que el *firmware* y el *software* de nuestros equipos son nuestros y se controlan desde aquí, lo cual es una ventaja en un momento en que Europa se está poniendo seria con la ciberseguridad”, defiende Iván Olivares.

Aunque la Unión Europea ha destinado miles de



Iván Olivares, consejero delegado de Vector Energy.

millones de euros a impulsar las energías renovables, buena parte de la tecnología utilizada sigue llegando desde Asia, especialmente desde China. Para el CEO, este escenario plantea un desafío que va más allá de

la competitividad empresarial. “Si no somos capaces de desarrollar nuestra tecnología e industrializarla aquí, nuestro destino no estará en nuestras manos, sino en las de terceros”, advierte.