

## La española Devo capta 50 millones y nombra nuevo CEO

**Javier G. Fernández** Madrid  
Nueva operación multimillonaria en el ecosistema emprendedor español. La *start up* de análisis de datos y seguridad Devo, anteriormente conocida como LogTrust, ha cerrado una ronda de financiación por valor de 60 millones de dólares (50,4 millones de euros) liderada por el fondo canadiense Georgian, según anunció la tecnológica en un comunicado.

En la operación, que comenzó a gestarse en marzo, y que ha transcurrido durante los meses más duros de la pandemia, han participado también inversores ya existentes como Bessemer Venture Partners e Insight Partners (inversor en Delivery Hero o Shopify).

Fundada en 2011, la compañía ha cerrado cinco rondas de financiación, contando esta última, en las que ha recaudado más de 130 millones de dólares, según datos del portal *Crunchbase*, situándose como una de las *start up* mejor financiadas del ecosistema tecnológico de nuestro país.

La compañía también ha modificado su consejo de administración con el nombramiento de Marc Van Zadelhoff, exdirector de IBM Security, como nuevo consejero delegado. El hasta ahora CEO, Walter Scott, ha pasado a ser el presidente del consejo.

Devo es una compañía de análisis de datos con una fuerte presencia en el negocio de la ciberseguridad. Entre sus clientes figuran desde Telefó-



**Pedro Castillo, fundador y CTO de Devo.**

nica a las Fuerzas Armadas de Estados Unidos, con quien ha firmado uno de sus últimos contratos.

El foco de Devo ahora, como relata por teléfono su fundador y responsable de Tecnología, Pedro Castillo, está en “crecer de forma saludable, con clientes satisfechos con la plataforma”. Sobre todo en EEUU, donde planea incrementar su plantilla en un 50%. La tecnológica, que no comparte datos de facturación, viene de registrar el mejor semestre de su historia pese al Covid, con un crecimiento de las ventas del 80% respecto al mismo periodo de 2019. “Hemos tenido suerte, todo lo que ha pasado con la pandemia obviamente no nos ha beneficiado pero tampoco nos ha perjudicado”, concluye Castillo.

## El fondo SDCL ficha en Santander para crecer en renovables

**ALEJANDRO CIRUELOS Y JAVIER JIMÉNEZ/** Los ejecutivos, que vienen de la banca de inversión, lanzarán la nueva división.

**Miguel Ángel Patiño.** Londres  
El fondo británico SDCL, que cotiza en la Bolsa de Londres, anunció ayer la creación de una nueva división de energía renovable que estará liderada por Alejandro Ciruelos y Javier Jiménez, directivos procedentes de Santander Corporate & Investment Banking.

Su misión será pilotar proyectos e inversiones en energía renovable a gran escala dentro de ese fondo, conocido en España por haber realizado algunas operaciones significativas en el último año. En concreto, SDCL compró activos a finales de 2019 a Sacyr en el área de la biomasa y la cogeneración. Ciruelos y Jiménez tienen amplia experiencia en el asesoramiento de operaciones corporativas, sobre todo en energía renovable. Ciruelos será el director general de la nueva división de renovables de SDCL. Ha dirigido numerosos mandatos de asesoría e inversión de gran relevancia para Santander. El más reciente fue la financiación de 2.500 millones de euros para el parque eólico Moray East Offshore, propiedad de EDPR, Mitsubishi Corporation y Engie. El nombramiento de los nuevos directivos se produce tras la en-



SDCL, conocido por comprar activos a Sacyr, mira a las renovables.

### Los directivos se pondrán al frente de la nueva división para invertir en energías verdes

trada del grupo Volery en SDCL, para potenciar su desarrollo.

SDCL (Sustainable Development Capital) tiene más de 500 millones de libras en activos bajo gestión. A través de su buque insignia Seit y otros fondos privados, el grupo se dedica a desarrollar o adquirir

proyectos de todo tipo tanto en desarrollo como operativos en negocios sostenibles. Con sede en Londres, el grupo tiene también oficinas en Nueva York, Hong Kong y Dublín.

### Avanzadilla española

El nombramiento de dos directivos de Santander al frente de la nueva división de renovables es un indicativo de la nueva visión del grupo hacia el sector de energías verdes, en el que España ha vuelto a convertirse en la avanzadilla europea.

## Sopra gana un contrato de 18 millones con la sanidad andaluza

**M.Prieto.** Madrid  
La consultora tecnológica Sopra Steria ha ganado un contrato de 18 millones de euros para la digitalización del Servicio Andaluz de Salud (SAS), el mayor organismo público de servicios tecnológicos, por un periodo de cinco años, tiene un valor estimado de 18 millones de euros.

Sopra Steria, con 4.200 profesionales en España, ha resultado adjudicataria en la unión temporal de empresas creada junto a Babel, UTE en la que la consultora tiene un 70% de participación.

El SAS ha abordado un proyecto a través de la subdirección de Tecnologías de la Información para centralizar la coordinación y gestión de los sistemas informáticos y de comunicaciones en todos los hospitales y centros de atención primaria de la Comunidad Autónoma de Andalucía. Con una red de 27 hospitales y 1.518 centros de salud, el Servicio Andaluz de Salud da servicio sanitario a más de 8 millones de ciudadanos.

La UTE adjudicataria abordará aspectos en la estrategia, desarrollo, implantación y mantenimiento de los principales sistemas sanitarios contemplados en el marco de este proyecto. Como parte de esta digitalización, Sopra Steria y Babel tendrán el control técnico del desarrollo y mantenimiento de los sistemas informáticos que soportan procesos tanto del sistema asistencial del SAS, como de las finanzas o los RRHH.

Además, se contempla la modernización del sistema interno del servicio de salud, y una actualización de las infraestructuras tecnológicas actuales.

Para ello, se ha creado una oficina de gestión de proyecto en la que trabajarán 50 profesionales de alta cualificación con perfiles diversos en el ámbito tecnológico, tales como analistas funcionales, arquitectos de software, especialistas en despliegues de aplicaciones o expertos en arquitecturas ágiles de desarrollo.

Antonio Peñalver, director general de Sopra Steria en España, considera que este proyecto de digitalización permitirá al SAS “sacar partido a las nuevas tecnologías para aumentar la calidad del servicio que presta a los usuarios controlando el gasto público”.

## Worten se alía a EDP para fotovoltaicas

**Miguel Ángel Patiño.** Londres  
El grupo de distribución Worten y la energética EDP firmaron ayer un acuerdo de colaboración para vender instalaciones fotovoltaicas en las tiendas de la compañía en España. A través de los establecimientos de Worten en la Península y Canarias, así como del canal online, se desarrollarán distintas acciones para impulsar el autoconsumo y “acercar a las personas el acceso a la energía solar de una forma sencilla, personalizada y económica”, dijeron ayer los responsables de ambos grupos. El acuerdo fue firmado por el director comercial de Worten España,

Gonçalo Carvalho, y el director de EDP Solar, Gabriel Nebreda, en la tienda de la compañía ubicada en Alcorcón (Madrid).

La contratación de los productos de autoconsumo solar ya se puede realizar en todas las tiendas de Worten y en su canal online, donde su equipo asesora a los clientes sobre los productos y servicios de EDP que mejor se adaptan a sus necesidades. En esta adquisición, la compañía energética se encarga de todas las gestiones y permisos administrativos necesarios, realiza el montaje y puesta en marcha de la instalación. Además, los clientes disponen de una

completa plataforma de monitorización y gestión de la instalación en tiempo real, que les permite a través de su *smartphone* conocer la producción y el autoconsumo que están realizando en cada momento y optimizar su rendimiento.

### Ahorro de 600 euros

Según destacan ambas firmas, la energía solar es “una de las soluciones energéticas

**Los dos grupos se suman a una carrera en la que compiten Leroy Merlin, Ikea, Expert y Repsol**

con mayor potencial de ahorro”. Una familia que resida en una vivienda unifamiliar puede ahorrar más de 600 euros al año.

La comercialización de equipos, con o sin instalación incluida, de energía fotovoltaica, se ha convertido en uno de los nuevos frentes comerciales de grandes superficies o establecimientos de electrodomésticos, bricolaje y gran consumo.

Grupos como Leroy Merlin, Ikea, Expert y Milar se han lanzado al negocio de la fotovoltaica ofreciendo equipos para la venta directa a los consumidores. Otras grandes empresas energéticas, como

Repsol, también han encontrado en el autoconsumo un nuevo filón comercial.

Según cálculos del sector, existen 25 millones de viviendas en España que, con una inversión a partir de los 3.000 euros, pueden ver reducido su consumo de electricidad a la mitad.

Según los expertos, el mercado de instalaciones de autoconsumo fotovoltaicas en España tiene un potencial negocio de 75.000 millones de euros. Para Worten, cadena especializada en electrodomésticos, “este acuerdo nos permite sumar una nueva categoría realmente innovadora”.