



Enero 2026



Ha sido fundamental rodearse de un tejido de personas, entidades e instituciones que apoyen de verdad



Elena Sánchez Rivero

Ingeniera industrial responsable del desarrollo de Floating Power Plant en Canarias

En esta entrevista conversamos con Elena Sanchez Rivero, ingeniera industrial y responsable de Floating Power Plant, sobre el desarrollo de tecnologías *offshore* para la generación y el almacenamiento de energía renovable y el papel de Canarias como banco de pruebas para la eólica marina flotante.



A lo largo de la conversación, profundizamos en la combinación de eólica marina e hidrógeno como sistema de almacenamiento a largo plazo, en la importancia de la financiación pública y privada, y en los principales cuellos de botella regulatorios que condicionan la innovación en el ámbito marino. También analizamos el valor de la colaboración público-privada, la creación de redes de apoyo entre empresas, instituciones y administraciones, y las claves para que territorios insulares y regiones con redes eléctricas limitadas puedan avanzar hacia un modelo energético más resiliente y descarbonizado.

Una conversación que ofrece una visión práctica sobre cómo escalar tecnologías energéticas innovadoras, validar soluciones en entornos reales y construir proyectos industriales con impacto a largo plazo.

Sigue leyendo para conocer en detalle la experiencia y el enfoque de Floating Power Plant en Canarias.

01 **Cuéntanos, ¿cuál ha sido tu trayectoria profesional y cómo llegas a Floating Power Plant?**

Soy **ingeniera industrial, especializada en energías renovables**. Comencé trabajando en el **CSIC**, en el Centro de Automática y Robótica (CAR), en Madrid. Después pasé al **ITER**, donde trabajé en el Departamento de Renovables en proyectos relacionados con arquitectura bioclimática.

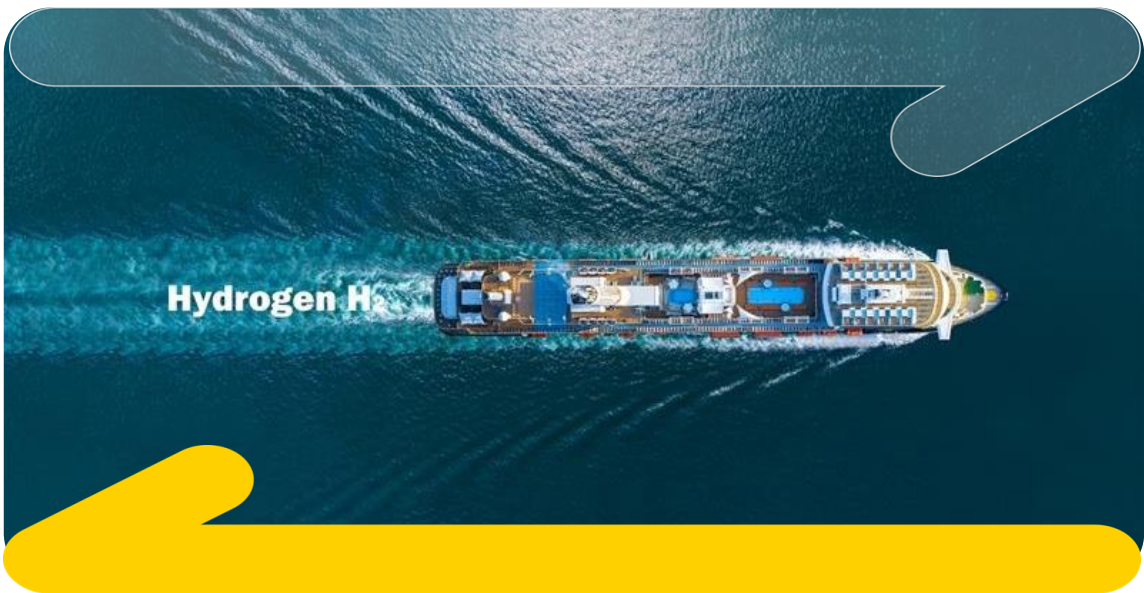
Más adelante me incorporé al **Instituto Tecnológico de Canarias (ITC)**, uno de los centros de referencia en renovables en el archipiélago. Allí participé tanto en proyectos Interreg MAC – que abarcan la región de la Macaronesia– como en mis primeras aproximaciones a la eólica flotante.

Tras esa etapa, di el **salto al sector privado antes de incorporarme a Floating Power Plant**. Toda mi carrera había estado vinculada al sector público y quería pasar al ámbito privado para ver la parte más tangible de los proyectos.



02 ¿Qué estáis desarrollando en Floating Power Plant y qué problema concreto buscáis resolver con esta tecnología?

Integramos eólica marina con almacenamiento energético a largo plazo mediante hidrógeno dentro de una plataforma flotante. La tecnología combina un aerogenerador instalado sobre una plataforma flotante –que es lo que desarrollamos– con un sistema completo de hidrógeno: un electrolizador que primero desala el agua y luego la separa en hidrógeno y oxígeno. El hidrógeno generado se almacena en la propia plataforma y funciona como una batería de larga duración.



Cuando hay suficiente **viento**, la energía se envía directamente a la red; cuando **existe excedente**, se usa para **desalar agua y producir hidrógeno**, que queda almacenado. **Cuando no hay viento, ese hidrógeno alimenta una pila de combustible que vuelve a generar electricidad.**

En resumen, **el sistema de hidrógeno actúa como una batería capaz de almacenar energía durante muchas horas**, lo que permite convertir un recurso variable como el viento en un suministro constante. Así garantizamos que el cliente final reciba energía 100 % renovable cuando la necesita.

03 ¿Por qué Canarias es una ubicación estratégica?

Floating Power Plant es una **empresa danesa** y en **Canarias trabajamos tres de las quince personas del equipo total entre Canarias, Dinamarca y Reino Unido.**

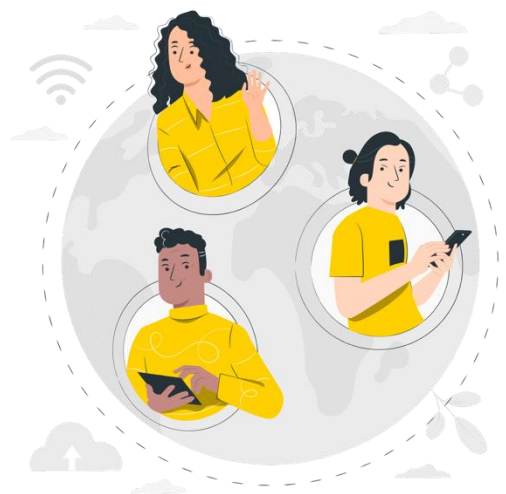
Elegimos Canarias fundamentalmente por PLOCAN. **La Sociedad de Promoción Económica del Cabildo de Gran Canaria nos dio a conocer este banco de ensayos** antes incluso de que yo llegara a la empresa. PLOCAN **facilita probar tecnologías marinas** —tanto de olas como eólica marina— aunque en España la regulación avanza más despacio de lo que debería, especialmente para tecnologías innovadoras.

Para pasar de un TRL 6 a un TRL 7, 8 y 9 necesitamos ensayar en el mar. **Ya hemos realizado múltiples pruebas en laboratorio y ahora debemos hacerlo a escala real.** Nuestro prototipo será de 5 MW y se instalará en PLOCAN.

Además, **las condiciones meteo-oceánicas de Canarias son favorables:** las olas no alcanzan alturas extremas como las del Mar del Norte (hasta 15 metros), lo que facilita las pruebas

El otro motivo clave son los **incentivos fiscales.** En la península la deducción por I+D+i puede llegar al 42 %, pero en Canarias alcanza el 75 %. Esto permite monetizar un porcentaje muy relevante de la inversión, algo fundamental en un proyecto prototipo que, por su naturaleza, implica un gasto muy elevado.

Para afrontar este tipo de proyectos necesitamos subvenciones y mecanismos como los créditos fiscales, que en Canarias resultan especialmente ventajosos.



04 **Habéis conseguido 26 millones de euros del Innovation Fund europeo. ¿Qué factores fueron clave para lograrlo?**

Es una cantidad muy elevada y, además, fuimos solos, es decir, FPP Canarias junto con la matriz danesa, cuando lo habitual en este tipo de proyectos es presentarse con un **partenariado amplio. La mayor parte del proyecto y su coordinación se lleva desde FPP Canarias y la matriz danesa da apoyo técnico.**

Además del **apoyo económico**, obtener este fondo supone un **sello de la Unión Europea validando nuestra tecnología y nuestro trabajo**. Para conseguirlo hemos tenido que demostrar un plan de negocio sólido, un plan financiero robusto, estudios de mercado con potenciales clientes identificados, y análisis técnicos y económicos que acreditan el nivel de madurez tecnológica requerido.

En la práctica, **es similar a una due diligence, pero con la Unión Europea**. Tras recibir el fondo, hemos comprobado que esta validación impulsa mucho a la empresa: demuestra que nuestra tecnología es escalable, que tiene un fuerte potencial para reducir emisiones de gases de efecto invernadero –algo clave para el Innovation Fund– y que está lista para probarse en un entorno real, como haremos en Canarias.

“

Obtener este fondo supone un sello de la Unión Europea validando nuestra tecnología y nuestro trabajo.

”



05 **¿Cómo construí una estrategia de financiación completa que combine fondos europeos, nacionales y privados?**

Cuando **se creó la filial de FPP Canarias nos apoyamos en los fondos del ICEX “Investing in Spain”**, destinados a atraer empresas extranjeras. Esta ayuda, que recibimos durante dos años, permitió contratar al equipo inicial y arrancar la operativa en Canarias.

Durante varios años me he encargado de la búsqueda de financiación, especialmente subvenciones europeas, nacionales y regionales. Gracias a ello conseguimos el **Innovation Fund y los fondos Next Generation de la Red Marina del IDAE**. Además, recientemente se ha ampliado el plazo y quizá podamos beneficiarnos de una extensión, siempre verificando que no exista doble financiación.



Para nosotros, aparte de los 26 millones de euros, lo que nos llevamos es un sello de que la Unión Europea valida toda la tecnología que nosotros hemos hecho.



Actualmente estamos inmersos en una ronda de financiación de 12 millones de euros, de los cuales ya tenemos un inversor principal con 4 millones. El reto es que nuestro ticket no es lo suficientemente grande para los fondos de inversión tradicionales ni lo bastante pequeño para *business angels*, lo que complica la captación.

A esto se suma el contexto internacional, con la incertidumbre en EE. UU. por la situación política y la caída de proyectos eólicos. Aun así, nuestra estrategia es clara: buscamos un inversor que sea un *partner* estratégico a largo plazo, no solo quien aporte capital. De hecho, nuestro *lead investor* está interesado en desarrollar un proyecto en una isla del Caribe una vez validemos la tecnología.

06 **¿Qué problema concreto pretende resolver Floating Power Plant y por qué tiene especial sentido en territorios como las islas?**

Uno de nuestros focos son **las islas, porque suelen tener redes eléctricas muy débiles** al no estar interconectadas. En Canarias dependemos en un 80 % de combustibles fósiles importados por mar, lo que genera vulnerabilidades geopolíticas pese a tener un gran potencial renovable.

Aunque **hay mucha eólica y fotovoltaica instalada, integrarlas en la red es difícil**. En Gran Canaria, por ejemplo, se aplican *curtailments*, es decir, se paran aerogeneradores porque la red no puede absorber más.

Nuestra propuesta consiste en ir al mar –donde hay espacio y menos restricciones ambientales– e incorporar el almacenamiento en la propia plataforma. Así suministramos energía a la isla cuando realmente la necesita, sin depender de combustibles fósiles.

Esta misma lógica aplica a plataformas de *oil & gas* y ahora estamos explorando centros de datos, que sufren un enorme cuello de botella por falta de capacidad de acceso a la red. Estamos planteando **ubicar centros de datos en el mar, sobre nuestra plataforma, alimentados con renovables constantes**.



07 ¿Qué necesita una tecnología *offshore* para pasar del piloto al mercado?

Necesitamos, principalmente, un espacio en el mar donde podamos testar la tecnología cuanto antes. Y esto está siendo muy complejo. Aunque Europa establece que las tecnologías innovadoras deberían tener un *fast-track permitting*, en la práctica no sucede.

“

Debería haber un fast-track permitting para que la tecnología se pueda desarrollar más rápido que el mercado.

”

Nuestro prototipo, en PLOCAN, sigue el mismo proceso de permisos que un parque comercial de 20 unidades. En este sentido, la evaluación de impacto ambiental es necesaria, pero no distingue entre un prototipo y un proyecto a gran escala. Esto retrasa todo muchísimo, por ejemplo, en los *workshops* del Innovation Fund, donde se comparten lecciones aprendidas, el mayor cuello de botella identificado por todos los proyectos son los permisos y la evaluación ambiental.



08

¿Qué aprendizajes de vuestra experiencia pueden replicarse en otras empresas y territorios?

El primero es la **importancia de contar, desde el inicio, con un consejo asesor formado por usuarios finales**. En nuestro caso, este consejo consultivo está integrado por empresas de renombre —**potenciales clientes**— que **muestran interés real en la tecnología y quieren tener un seguimiento cercano de su evolución**. Su papel no es meramente formal: nos van a ayudar a testear en la plataforma casos de uso vinculados a sus proyectos comerciales futuros, lo cual aporta un valor enorme.

Tener nombres como **Repsol, Equinor, Iberdrola o BP** no solo da credibilidad, sino que demuestra que las grandes compañías perciben potencial en la tecnología y desean explorarla desde una fase temprana. Esto, de alguna manera, genera **un aval implícito que refuerza la solidez del proyecto** ante administraciones, agentes inversores y socios tecnológicos.



El **segundo aprendizaje**, para mí incluso más importante desde la posición que ocupo gestionando la filial en Canarias, es la necesidad de **rodearse de un tejido de personas, entidades e instituciones que apoyen de verdad**. Ha sido absolutamente fundamental para avanzar en un camino que es largo, exigente y, en muchos momentos, incierto.

La **Sociedad de Promoción Económica del Cabildo de Gran Canaria**, con Guillermo Quintana, ha sido clave desde los primeros pasos. El **Clúster Marítimo de Canarias** realiza una labor extraordinaria en difusión, conexión entre empresas y apoyo en la búsqueda de talento.

PROEXCA ha sido otro apoyo constante a través del departamento de Invertir en Canarias. También el **ICEX**, como desde **Investing in Spain**, nos han acompañado de manera decisiva. Y la **Asociación Empresarial Eólica** hace un trabajo magnífico como articuladora del sector, generando espacios de consenso y colaboración.

A todo ello se suma el apoyo de nuestro equipo de **abogados, consultores y partners especializados en subvenciones**, que conforman un respaldo técnico imprescindible para un proyecto tan complejo.

Pero, sobre todo, **es importante la capacidad de hacer red**: asistir a eventos, mantener diálogo continuo con consultores, socios tecnológicos e incluso con posibles competidores. Nos encontramos en congresos y compartimos experiencias. Se generan sinergias inesperadas y se crea un sentimiento de sector unido.



Rodearse de un tejido de personas y de organismos que te sostengan durante todo este camino.



Al final, **lo que queremos todos es validar la tecnología y avanzar en la eólica flotante**. El *developer* final ya decidirá qué solución encaja mejor en cada proyecto, pero ahora todos remamos en la misma dirección.

Existe una fuerte unión en el sector y un consenso amplio. La Asociación Empresarial Eólica, por ejemplo, hace un trabajo espléndido desde el grupo de eólica marina. Sin embargo, **la única pieza que falta para que todo avance con más rapidez es que la regulación acompañe**. Pero en lo que respecta a colaboración y tejido de apoyo, la experiencia demuestra que rodearse de una buena red es un factor crítico para que proyectos innovadores como el nuestro puedan progresar.

09 **¿Cómo crees que las iniciativas públicas ayudan a acelerar estos procesos de innovación?**

En eólica marina se está haciendo un trabajo magnífico y el Gobierno de Canarias está **apoyando al sector**. Cuando acudimos a congresos como WindEurope vamos todos de la mano: administraciones, PROEXCA, clúster, empresas. Hay una colaboración público-privada muy potente.

La pena es que, pese a esa coordinación, la regulación siga yendo por detrás. Llevamos seis años esperando. **La cadena de valor está preparada** –astilleros, consultoras, ingeniería, pymes...– **tanto en Canarias como en España, deseando que la regulación se apruebe para poder empezar.**

10 **Para cerrar, ¿hay algún mensaje que te gustaría destacar especialmente?**

Me gustaría **poner en valor los 26 millones del Innovation Fund y la colaboración público-privada.** Y subrayar que, **en innovación, la competencia no sirve de nada al principio.** Al contrario: todos luchamos por la regulación y por avanzar.

Hablamos entre nosotros, compartimos experiencias sobre permisos, y **aunque seamos competidores, hay espacio para todos.** Vamos de la mano.

“

Hablamos entre nosotros, compartimos experiencias sobre permisos, y aunque seamos competidores, hay espacio para todos.

Vamos de la mano.

”



OFICINA NACIONAL DE EMPRENDIMIENTO

¡Regístrate en one.gob.es!