

VENTUS

NOS IMPORTA EL FUTURO

VENTUS

WE CARE ABOUT THE FUTURE

Al llegar a estos primeros quince años de trabajo incansable, que empezó en una universidad y hoy llega al mundo, el agradecimiento a quienes han sido parte se hace imperativo.

A nuestros clientes, por su confianza, quienes nos motivan a seguir innovando y creciendo cada día.

A nuestros amigos y colaboradores, por acompañarnos en esta aventura y contribuir a fortalecer nuestros valores y visión.

A las autoridades y referentes del sector, con su respaldo y liderazgo, han sido pilares esenciales en nuestro desarrollo.

Este aniversario no solo celebra años de historia, sino también la pasión, compromiso y esfuerzo conjunto que nos han llevado hasta aquí.

Gracias por ser parte de nuestro viaje.

¡Por muchos más años de éxitos compartidos!

Ventus

As we celebrate our first fifteen years of tireless work —an endeavor that began in a university classroom and now spans across borders—we find it essential to express our deepest gratitude to all those who have been part of this journey.

To our clients, for their support, which inspire us to keep growing, evolving, and pushing the boundaries of what is possible.

To our friends and collaborators, for standing by us throughout this adventure, helping to strengthen our values and shape our vision.

To the authorities and industry leaders, whose support and guidance have been fundamental pillars in our growth and development.

This anniversary is not only a celebration of the years we've traveled, but a tribute to the passion, commitment, and collective effort that brought us here.

Thank you for being part of the journey.

Here's to many more years of shared success!

Ventus





Prólogo

FORJANDO EL FUTURO

SHAPING THE FUTURE



Juan Pablo Saltre

CEO y socio fundador de Ventus
CEO and Founding Partner of Ventus

Quince años después de aquel impulso inicial en una universidad, **Ventus** se ha consolidado como un actor clave en la transformación energética de América Latina. Este libro no busca solamente contar una historia: intenta dejar una huella. Una que inspire, que emocione, y que recuerde que nada de lo logrado fue fruto del azar.

Cada proyecto, cada país, cada nuevo camino que abrimos fue posible gracias al esfuerzo, la valentía y la audacia de nuestros equipos. Hombres y mujeres que supieron ver oportunidades donde otros veían barreras. Que se atrevieron a ser los primeros una y otra vez. Que apostaron a lo nuevo, a lo difícil, a lo incierto.

Este libro también quiere recordarnos que el desafío continúa. Que lo importante no es solo haber llegado hasta aquí, sino cómo seguimos construyendo. Porque en **Ventus** creemos que el futuro se forja a partir de la innovación constante, del trabajo riguroso y de la búsqueda de soluciones simples para problemas complejos.

Buscamos dejar una huella. No solo en la tierra donde instalamos nuestros proyectos, sino en la historia de la energía renovable en nuestra región. Y estamos convencidos de que lo mejor todavía está por venir.

Fifteen years after that first spark ignited within a university classroom, **Ventus** has become a key force in Latin America's energy transformation.

This book is more than a chronicle—it is a testament. One that seeks to inspire, to move, and to remind us that none of what we have accomplished has been the result of chance.

Every project, every country, every new path we have forged has been made possible by the dedication, courage, and boldness of our teams—men and women who saw opportunities where others saw obstacles. Who chose to be pioneers, time and again. Who embraced the new, the difficult, and the unknown.

This book also stands as a reminder that the journey continues. What truly matters is not only how far we've come, but how we continue to build. Because at **Ventus**, we believe the future is shaped through continuous innovation, disciplined execution, and the pursuit of simple solutions to complex challenges.

We strive to leave a lasting mark—not only on the land where we install our projects, but on the very history of renewable energy in our region. And we are confident that the best is still to come.

Sumario

Content

01.



UN PROYECTO UNIVERSITARIO

A UNIVERSITY
PROJECT

11

02.



CRECIMIENTO DESDE URUGUAY PARA LA REGIÓN

EXPANDING FROM
URUGUAY TO
THE REGION

26

03.



LA VOCACIÓN DE IR A MÁS

THE SPIRIT
OF CONTINUOUS
GROWTH

42

04.



LIDERAZGO EN CONSTRUCCIÓN E INNOVACIÓN

LEADERSHIP IN
CONSTRUCTION
AND INNOVATION

68

05.



PERSONAS Y CULTURA

PEOPLE
AND CULTURE

88

06.



SOSTENIBILIDAD Y COMPROMISO SOCIAL

SUSTAINABILITY
AND SOCIAL
COMMITMENT

98

07.



15 AÑOS DE VENTUS

15 YEARS
OF VENTUS

106

01

UN PROYECTO UNIVERSITARIO

A UNIVERSITY PROJECT





Un proyecto universitario

A University Project

El empuje de inquietos estudiantes, con la visión para identificar un mercado naciente, se combinó con el conocimiento de uno de sus profesores universitarios para liderar exitosos proyectos eólicos, dando paso a la fundación de una empresa líder en energías renovables.

The drive of restless students, with the vision to identify a nascent market, combined with the knowledge of one of their university professors, gave rise to the founding of a leading renewable energy company.

Pudieron ser pellets. Esa era, al menos, la idea original que puso en movimiento a Juan Pablo Saltre, entonces todavía estudiante de Ingeniería Industrial en la Universidad de Montevideo. «Me interesaba mucho el tema energía», recuerda el CEO y fundador de **Ventus**. «Un compañero de clase me mandó un artículo sobre el uso de pellets de madera en Europa, en auge para la calefacción y utilizado también para generar energía eléctrica en grandes instalaciones».

Junto con su compañero, Ricardo Fernández, Saltre indagó sobre el tema y los estudiantes concluyeron que había un potencial mercado en Uruguay, donde el aserrín era un problema para los aserraderos.

Para 2006 tenían sus primeras cotizaciones y el proyecto tomó seriedad: pusieron la mira en llevar su primera muestra a la Conferencia Europea de Pellets en Weis. Para esto, y con el apoyo de familiares y conocidos, elaboraron su primera muestra, poniendo a prueba una peletizadora de una avícola. «Estuvimos cuatro horas peletizando el aserrín y trancamos la máquina», recuerda

They could have ended up making pellets. That, at least, was the original idea that got Juan Pablo Saltre—then still an industrial engineering student at the University of Montevideo—moving. «I was very interested in the subject of energy,» recalls the CEO and founder of **Ventus**. «A classmate sent me an article about the use of wood pellets in Europe, which were booming for heating and also being used to generate electricity in large facilities.»

Together with his classmate, Ricardo Fernández, Saltre researched the topic and the students concluded that there was a potential market in Uruguay, where sawdust was a problem for sawmills.

By 2006, they had their first estimates and the project became serious: they set their sights on taking a sample to the European Pellet Conference in Weis. To this end, and with the support of family and friends, they produced their first batch, testing a pelletizer from a poultry farm. «We spent four hours pelletizing sawdust and jammed the machine,» recalls Saltre.

El parque eólico Magdalena, conocido también como Kentilux I, fue el primer proyecto de energía renovable encabezado por Saltre, antes de fundar Ventus.

The Magdalena wind farm, also known as Kentilux I, was the first renewable energy project led by Saltre, before founding Ventus



Francis Raquet, Juan Pablo Salte y Miguel Causa, los primeros tres socios de Ventus.
Francis Raquet, Juan Pablo Salte, and Miguel Causa, the first three partners of Ventus.

Salte. «Pero teníamos las muestras». Con esos pellets, y en un bolsita que llevaba la marca South Pellets, Salte y Fernández viajaron a Austria.

El viaje resultó positivo, pero el proyecto de pellets no prosperó. Lo que sirvió de la aventura europea fue conocer lo que se estaba haciendo con los aerogeneradores de vientos. «Lo vimos en el viaje y pensábamos que en Uruguay estábamos a años luz de eso», comenta Salte. Sin embargo, la distancia no era tan grande.

Máximo Fernández, padre de Ricardo, fue contactado por una empresa alemana que estaba interesada en arrendar su campo para poner aerogeneradores. «Nos dijo: 'A ustedes les gusta el tema de la energía. ¿Por qué no averiguan de qué se trata esto?', explica Salte. Con solo 23 años, no dejaron pasar la oportunidad.

«But we had the samples.» With those pellets, and in a bag bearing the South Pellets brand, Salte and Fernández traveled to Austria.

The trip was positive, but the pellet project did not prosper. What proved useful about the European experience was learning what was being done with wind turbines. «We saw it on the trip and thought that in Uruguay we were light years away from that,» says Salte. However, the distance was not so great.

Máximo Fernández, Ricardo's father, was contacted by a German company that was interested in leasing his land to install wind turbines. «He said to us, 'You guys are into energy. Why don't you find out what this is all about?」 explains Salte. At only 23 years old, they didn't let the opportunity pass them by.

«Concluimos que lo primero que debíamos hacer era medir el viento, entonces buscamos precios para una torre de medición: salía muchísimo dinero para nosotros», comenta el CEO de **Ventus**. Parecía el fin de la historia, pero Fernández padre aceptó hacerse cargo de esa primera inversión.

En 2007, cuando el Estado uruguayo presentó una de sus primeras licitaciones sobre energía eólica -mediante UTE, la estatal de energía-, Saltre y los Fernández se lanzaron sobre la oportunidad.

Para presentar el proyecto de la licitación, los exalumnos de la UM sumaron a uno de sus profesores, Miguel Causa. «Una de las cosas más difíciles era conseguir un fabricante de aerogeneradores que nos atendiera, porque 10 MW en Uruguay no les interesaba», explica Saltre. «Finalmente conseguimos uno de los más grandes: Vestas».

El proyecto no fue seleccionado, pero UTE brindaba la posibilidad de igualar la oferta del ganador. Para esto debían reducir el costo final, algo que lograron negociando con Vestas. Así firmaron el primer contacto, con la empresa Kentilux.

Sin Causa, que no continuó en el proyecto, ni Ricardo, quien partió a estudiar a España, Saltre encabezó la construcción del parque eólico Magdalena, trabajando junto a Máximo Fernández, quien optó por no tercerizar las obras, sino utilizar la cuadrilla de obreros que ya tenía en otros negocios. «Yo estaba medio preocupado: si bien entonces el 60% de la inversión era el aerogenerador, también había que hacer las obras accesorias y las eléctricas, para conectarte a la red de UTE», señala Saltre. Pasado los años, lo guarda como un lindo recuerdo: «Fue todo ‘hecho en casa’, lo que hoy me suena aún más locura que en ese momento, pero me permitió aprender muchísimo». Kentilux I quedó en funcionamiento en 2010.

«We concluded that the first thing we had to do was measure the wind, so we looked into prices for a measurement tower: it was very expensive for us,» says the CEO of **Ventus**. It seemed like the end of the story, but Fernández Sr. agreed to take on that initial investment.

In 2007, when the Uruguayan government issued one of its first tenders for wind energy—through UTE, the state-owned utility company—Saltre and the Fernández family jumped at the opportunity.

To submit the tender proposal, the UM alumni enlisted the help of one of their professors, Miguel Causa. «One of the most difficult things was finding a wind turbine manufacturer that would work with us, because 10 MW in Uruguay was not of interest to them,» explains Saltre. «Finally, we found one of the biggest: Vestas.»

The project was not selected, but UTE allowed them to match the winner's bid. To do so, they had to reduce the final cost, which they achieved by negotiating with Vestas. Thus, they signed their first contract with the company Kentilux.

Without Causa, who did not continue with the project, or Ricardo, who left to study in Spain, Saltre led the construction of the Magdalena wind farm, working alongside Máximo Fernández, who chose not to outsource the work but to use the crew he already had in other businesses. «I was a little worried: although 60% of the investment was in the wind turbine, we also had to do the ancillary and electrical work to connect to the UTE grid,» says Saltre. Years later, he remembers it fondly: «It was all homemade, which sounds even crazier to me now than it did at the time, but it allowed me to learn a lot.» Kentilux I became operational in 2010.

Carapé I, ubicado en Maldonado, es un parque eólico de 51 MW desarrollado por Saltre y Causa para la argentina Corporación América

Carapé I, located in Maldonado, is a 50 MW wind farm developed by Saltre and Causa for Argentina's Corporación América

01.

UN PROYECTO
UNIVERSITARIO
A UNIVERSITY
PROJECT

02.

CRECIMIENTO
DESDE URUGUAY
PARA LA REGIÓN
EXPANDING FROM
URUGUAY TO
THE REGION

03.

LA VOCACIÓN
DE IR A MÁS
THE SPIRIT
OF CONTINUOUS
GROWTH

04.

LIDERAZGO
EN CONSTRUCCIÓN
E INNOVACIÓN
LEADERSHIP IN
CONSTRUCTION
AND INNOVATION

05.

PERSONAS
Y CULTURA
PEOPLE AND
CULTURE

06.

SOSTENIBILIDAD
Y COMPROMISO
SOCIAL
SUSTAINABILITY
AND SOCIAL
COMMITMENT

07.

15 AÑOS
DE VENTUS
15 YEARS
OF VENTUS





EL NACIMIENTO DE VENTUS

A fines de la década del 2000, Uruguay aceleró su avance en materia de energía eólica y muchas empresas internacionales comenzaron a desembarcar en el país. Saltre entendió que a nivel local su experiencia con Kentilux I era un gran diferencial y presentó la idea a los Fernández de continuar por este camino. Cuando la respuesta fue negativa, entendió que debía hacer el suyo propio.

«Entonces llamé a Miguel (Causa) para empezar a ofrecer servicios y hacer cosas pequeñas», recuerda. «Con él nos planteamos hacer una parte fundamental: buscar campos para arrendar y firmar nosotros los terrenos».

«Todos los fines de semana nos íbamos a recorrer el país, eligiendo las zonas según la información que habíamos comprado al Servicio Geográfico Militar». El ojo se fue afinando y terminaron en la zona de la Sierra de Carapé, en Maldonado, un lugar descrito como «alto, pero que arriba es una meseta, con espacios grandes».

Arrendar los campos fue otra aventura, entre propietarios que vivían en diferentes partes del país y otros que

estaban allí mismo, durmiendo en precarias viviendas edificadas sobre millones de dólares.

«En ese momento, mientras ayudábamos a desarrollar otro proyecto en Kiyú, se nos acercaron varias empresas extranjeras, entre ellas Corporación América, a preguntarnos sobre los proyectos eólicos en Uruguay», comparte Saltre. «Les presentamos el de Kiyú, donde ya se estaban midiendo los vientos, y el nuestro, en Sierra Carapé, donde todavía no habíamos terminado de firmar los arrendamientos. Eligieron el nuestro».

El acuerdo con el grupo argentino, que tenía como objetivo final la presentación ante UTE, generó una contrarreloj para conseguir las firmas de los terrenos. «Para presentarte a la licitación tenías que tener los contratos firmados: el último se firmó la noche anterior», rememora Saltre. El proyecto, llamado Carapé I y de 50 MW, resultó seleccionado.

Para Saltre y Causa se trataba de un *fee* que los movió a pensar cómo avanzar. «La primera cuota la facturamos a nombre propio, como profesionales. Fue ahí que dijimos con Miguel: 'Tenemos que armar una empresa'». El 6 de agosto de 2010 nació **Ventus Ingeniería SRL**.

THE BIRTH OF VENTUS

By the late 2000s, Uruguay was accelerating its transition toward wind energy, and international companies were beginning to enter the market. Juan Pablo Saltre recognized that his experience with Kentilux I gave him a strategic edge locally. He proposed continuing along this path with the Fernández family. When they declined, he realized it was time to move forward on his own.

«That's when I called Miguel (Causa) to start offering services and working on small-scale projects,» he recalls. «Together, we decided to take a fundamental step: identifying land to lease and signing the contracts ourselves.»

«Every weekend, we traveled across the country, selecting potential sites based on information we had acquired from the Military Geographic Service.» With time, their judgment improved, and they eventually focused on the Sierra de Carapé region in Maldonado—a place described as «elevated, with a plateau at the top and vast open spaces.»

Securing the land presented its own set of challenges. Some owners lived in distant parts of the country, while

others remained on-site, living in precarious dwellings built atop land worth millions of dollars.

«At that time, while we were supporting the construction of another project in Kiyú, several international companies—among them Corporación América—approached us to inquire about wind farm opportunities in Uruguay,» Saltre recounts. «We presented both projects: the one in Kiyú, where wind measurements were already underway, and our own in Sierra de Carapé, where the lease agreements were still being finalized. They chose ours.»

The agreement with the Argentine group, whose goal was to submit a bid to UTE, triggered a race against time to secure all the necessary signatures. «To participate in the tender, the contracts had to be signed—the last one was finalized the night before,» recalls Saltre. The project, named Carapé I, with a capacity of 50 MW, was selected.

For Saltre and Causa, the service fee from that deal sparked a pivotal decision. «We invoiced the first installment in our own names, as independent professionals. That's when Miguel and I said, 'We need to form a company.'» On August 6, 2010, **Ventus Ingeniería SRL** was officially born.



VENTUS

NOS IMPORTA EL FUTURO

EL TERCER SOCIO

Al año siguiente, cuando en Carapé I aún no había comenzado la construcción, UTE licitó para extender el parque eólico y **Ventus** presentó el proyecto ganador. Al mismo tiempo, el proyecto de Kiyú, adquirido por el grupo español Cobra, también fue construido. «Los tres proyectos que desarrollamos terminaron construyéndose», subraya Saltre.

El primer gran punto de inflexión para la recién conformada **Ventus** llegó con el arribo de su tercer socio, Francis Raquet, hoy Director de Desarrollo y Nuevos Negocios.

«Yo trabajaba entonces para Ciemsa, pero apoyaba a la empresa familiar, Engraw, con temas de ingeniería y energía», recuerda Raquet. «Conocía a Juan Pablo de la facultad y fue él quien me sembró la idea de que en Engraw podíamos poner un aerogenerador para abastacernos de energía y descontar impuestos, tomando ventaja de las oportunidades que brindaba la Comap (Comisión de Aplicación de la Ley de Inversiones)».

Una reunión en Engraw transformó la idea en realidad: «En ese momento había pocos ejemplos de aerogeneradores de gran porte abasteciendo una planta industrial; era algo atípico», afirma Raquet, quien sería clave en cambiar esta realidad en Uruguay. «Me divertí tanto con ese proyecto de Engraw que le propuse a Juan Pablo sumarme a **Ventus** para ofrecer esto a otras industrias».

Saltre lo recuerda así: «Francis propuso asociarse a nosotros y el acuerdo que hicimos fue algo como: ‘Si traés dos clientes, entras como socio’. Trajo 40».

THE THIRD PARTNER

The following year, with construction on Carapé I still pending, UTE launched a new tender to expand the wind farm. **Ventus** submitted a proposal—and won the bid. Around the same time, the Kiyú project, acquired by the Spanish group Cobra, was also successfully built. «The three projects we developed were ultimately constructed,» Saltre emphasizes.

The first major turning point for the newly formed **Ventus** came with the arrival of its third partner: Francis Raquet, now Director of Development and New Business.

«At the time, I was working at Ciemsa while also supporting my family’s company, Engraw, in matters related to engineering and energy,» Raquet recalls. «I had known Juan Pablo from university, and he was the one who planted the idea: we could install a wind turbine at Engraw to meet our own energy needs and benefit from the tax incentives offered by Comap (Commission for the Application of the Investment Law).»

A meeting at Engraw turned the idea into a reality. «Back then, there were very few examples of large-scale self-generation supplying industrial facilities. It was something quite unusual,» Raquet explains. «I enjoyed the Engraw project so much that I proposed to Juan Pablo that I join **Ventus** to bring this kind of solution to other industries.»

Saltre recalls it with a smile: «Francis proposed becoming a partner, and the agreement we made was something along the lines of: ‘If you bring two clients, you’re in.’ He brought forty.»

Con la instalación del aerogenerador en la lanera Engraw, Ventus inició un camino hasta entonces inédito en Uruguay, bajo el liderazgo de su tercer socio, Francis Raquet

With the installation of the self-generator at the Engraw wool mill, Ventus embarked on a path that was unprecedented in Uruguay at the time, under the leadership of its third partner, Francis Raquet

Ventus es sinónimo de excelencia

Ventus Stands For Excellence

Como joven emprendedor, Juan Pablo Saltre se interesó en las energías renovables. Su curiosidad e iniciativa lo ubicaron en el lugar y el momento indicado para volverse protagonista del desarrollo de las energías renovables en América Latina, como fundador y CEO de Ventus.

As a young entrepreneur, Juan Pablo Saltre became interested in renewable energy. His curiosity and initiative placed him in the right place at the right time to become a key figure in the advancement of renewable energy in Latin America, as founder and CEO of Ventus.



Juan Pablo Saltre

CEO y fundador de Ventus
CEO and founder of Ventus

¿Cuáles anécdotas y aprendizajes atesora de aquellos primeros trabajos? Cosas que hoy pienso son una locura. De Kentilux I, siempre cuento que tenía una camioneta Saveiro prestada, con más diez años, en la que llevaba las herramientas de acá para allá; todos los viernes llevaba también los sobres con los sueldos para los obreros y les pagaba en mano. Fue súper divertido y aprendí un montón de permisos, contratos, obra, ingeniería y de manejar personal.

¿Cuán importante fue sumar a Francis Raquet como tercer socio de Ventus? Fue un gran punto de inflexión. El primer trabajo que hicimos con «Pancho» apenas terminamos el proyecto, fue instalar otro aerogenerador en Libertad. Tras ello, empezaron a aparecer otros clientes y comenzamos el verdadero crecimiento.

What anecdotes and lessons did you learn from those early jobs? Things that now seem crazy to me. At Kentilux I, I always say that I had a borrowed Saveiro truck, which was over ten years old, that I used to carry my tools; every Friday I also delivered the workers' wages in envelopes and paid them personally. It was a lot of fun, and I learned a great deal about permits, contracts, construction, engineering, and team management.



VER ENTREVISTA COMPLETA
WATCH FULL INTERVIEW

¿Cómo fueron esos primeros años de crecimiento?

En Uruguay, UTE siguió haciendo licitaciones de proyectos eólicos, pero los tiempos eran mayores a los que nos proponíamos. Nosotros desarrollábamos nuestros proyectos, buscando constantemente nuevos terrenos. «Pancho» tenía un pizarrón en su oficina con un enorme listado de clientes que querían su aerogenerador, a los que había que buscar dónde colocarlos. A medida que conseguíamos terrenos, íbamos estructurando los proyectos. Así fue el crecimiento: en un momento teníamos cinco proyectos en paralelo, lo que nos hizo contratar más gente y armar equipos.

Short bio

Saltre se recibió de ingeniero industrial en la Universidad de Montevideo. De 2007 a 2009 trabajó en la constructora uruguaya Ingener. Junto a Miguel Causa, fundó **Ventus** el 6 de agosto de 2010, ocupando el cargo de CEO. Es miembro de la Young Presidents' Organization. Reside en Montevideo, está casado y es padre de dos niños.

Saltre holds a degree in industrial engineering from the University of Montevideo. Between 2007 and 2009, he worked at the Uruguayan construction company Ingener. On August 6, 2010, he co-founded Ventus with Miguel Causa and has served as its CEO ever since. He is a member of the Young Presidents' Organization. Saltre lives in Montevideo with his wife and two children.



How important was it to bring Francis Raquet on board as Ventus' third partner? It was a significant turning point. The first job we did with «Pancho» as soon as we finished the project was installing another wind turbine in Libertad as soon as we finished the project. After that, other clients began to appear and we started growing steadily.

How were those early years of growth? In Uruguay, UTE issued tenders for wind projects, but the timelines were slower than we expected. We developed our projects, constantly searching for new sites. «Pancho» had a blackboard in his office with a huge list of clients who wanted a wind turbine, and we had to find places to put them. As we acquired land, we structured the projects. That's how we grew: at one point we had five

«A medida que conseguíamos terrenos, íbamos estructurando los proyectos. Así fue el crecimiento: en un momento teníamos cinco proyectos en paralelo, lo que nos hizo contratar más gente y armar equipos».

«As we acquired land, we structured the projects. That's how we grew: at one point we had five projects running in parallel, which meant we had to hire more people and put together teams.»

Allí también colocaron su propio aerogenerador.

Fue uno de esos proyectos, en Libertad. Es un parque de cuatro aerogeneradores y, con los ingresos que teníamos con los otros tres equipos, y un préstamo bancario, pudimos colocar el propio. El parque eólico Libertad todavía pertenece a **Ventus**.

¿Cuándo comenzaron a mirar hacia el exterior?

Nos dimos cuenta que, camino a 2015, la «fiesta» se terminaba en Uruguay. Viajamos a Panamá, Bolivia, pero donde terminamos haciéndonos fuertes, en 2016, fue en Argentina. Un conocido allí, Leonardo Barragán, se transformó en el socio de **Ventus Argentina**.

¿Cuándo comenzó el cambio de energía eólica a solar? Yo era un gran hinchista de la energía eólica por sobre la solar fotovoltaica. La realidad es que la fotovoltaica tuvo unos avances tecnológicos muy importantes que redundó en una disminución en los

projects running underway in parallel, which meant we had to hire more people and put together build teams.

You also installed your own wind turbine in the process.

It was in one of those projects, in Libertad. It is a wind farm with four wind turbines, and with the income we had from the other three turbines and a bank loan, we were able to install our own. The Libertad wind farm still remains part of **Ventus**.

When did Ventus start looking at other countries?

We realized that, as we approached 2015, the «party» boom was coming to an end in Uruguay. We traveled to Panama and Bolivia, but where we ultimately settled in 2016 was in Argentina. An acquaintance there, Leonardo Barragán, joined as the partner of **Ventus Argentina**.

When did the shift from wind to solar technology

begin? I was a strong advocate of wind rather than solar



La próxima etapa de Ventus

The next stage of Ventus

El recorrido internacional de **Ventus** inició hace años, con visitas exploratorias en la región que dieron lugar a proyectos en Bolivia, Chile y, principalmente, Argentina y Colombia.

En 2025, **Ventus** Colombia, gracias a su exitosa relación con empresas de la talla de Celsia y Ecopetrol, representa cerca del 80% de la facturación del grupo. Hoy **Ventus** también se encuentra en diferentes etapas de desarrollo en países como Costa Rica, Ecuador y Guatemala, mientras avanza en otros territorios, incluyendo Estados Unidos.

A la par, la huella de **Ventus** Construcciones es cada vez mayor en Uruguay, donde se espera triplique su facturación para 2026, camino a su propio desarrollo fuera de fronteras.

Ventus' international expansion began years ago with exploratory visits across the region, which soon led to projects in Bolivia, Chile, and—most notably—Argentina and Colombia.

By 2025, Ventus Colombia accounts for nearly 80% of the group's revenue, driven by strong partnerships with companies like Celsia and Ecopetrol. Today, Ventus is also advancing projects at various stages of development in countries such as Costa Rica, Ecuador, and Guatemala, while expanding its presence into other markets, including the United States.

Meanwhile, Ventus Construcciones continues to grow in Uruguay, where its turnover is expected to triple by 2026 as the company moves toward international expansion of its own.

costos y un aumento de la producción muy grande, volviéndola más competitiva.

Avizoramos ese cambio en el mercado. Hicimos algo en Uruguay, muy pequeño, y también, la instalación de todos los cableados de una planta solar en Argentina. No obstante, la gran transformación ocurrió en Colombia, porque es un país con características geográficas complicadas para la energía eólica y con facilidad para la solar.

¿Qué significó para Ventus y la marca que habían construido? En este rubro lo que más vale son los antecedentes. Por más que sumes a tu equipo a alguien que haya hecho cinco plantas solares, los clientes te dicen: «Como empresa, tu no hiciste ninguna». Hubo que romper con eso. El primer trabajo solar que cotizamos para la colombiana Celsia, era en Honduras. No lo conseguimos, pero nos ganamos su confianza y desde que hicimos el primer trabajo con ellos, no hemos parado. En este marco, ha tenido un rol clave nuestro socio y Director de **Ventus Colombia**, Victor Tamayo. **Celsia es un buen ejemplo de cómo Ventus genera**

photovoltaic energy. In reality, photovoltaic energy has seen some very significant technological advances that have led to drop in costs and a dramatic increase in production, making it more competitive.

We anticipated this change in the market. We did something in Uruguay, very small on a small scale, and also installed all the wiring for a solar plant in Argentina. However, the big transformation took place in Colombia, because it is a country with geographic conditions that are challenging for wind energy but well suited for solar energy.

What did this mean for Ventus and the brand you had built? In this field, experience is everything. Even if you add someone to your team who has built five solar plants, customers will say, «Your company hasn't built any.» We had to face that reality. The first solar project we bid on competed for for the Colombian company Celsia was in Honduras. We didn't get it, but we earned their trust, and since we did our first job with them, we haven't stopped. In this context, our partner and director of **Ventus Colombia**, Victor Tamayo, has played a crucial role.

relaciones a largo plazo con sus clientes. Tenemos pocos clientes, pero lo que nos interesa es que sean clientes con un *pipeline*; que no sea que van a hacer un proyecto y se van, porque creemos en las relaciones de largo plazo. Siempre nos ha ido bien trabajando así. Parte de mantener al cliente también pasa por ser competitivo. Tratamos de ir a volumen, a largo plazo, no enriquecernos en un único proyecto. Preferimos hacer mucho trabajo que nos deje lo que consideramos justo por nuestro esfuerzo.

Contamos con otros clientes que, a partir de 2019, comenzaron a confiar en nosotros cuando lanzamos nuestra constructora civil. Clientes que antes habían confiado en la calidad de nuestro trabajado en las renovables, volvieron a hacerlo porque a través del trabajo bien hecho alimentamos las relaciones a largo plazo.

¿Cuál es el gran cambio que le gustaría ver en Ventus en los próximos años? Hay un karma que espero romper: siempre crecimos en un mercado con un producto o solución, pero en un plazo de cuatro o cinco años, ese mercado desapareció. Crecimos en Uruguay, desapareció; fuimos a Argentina con otra solución, crecimos y crecimos, y desapareció. Pasamos de vivir de Argentina a facturar cero en dos años, y allí nos hicimos fuertes en Colombia.

Siempre tenemos la visión de prever esas situaciones y encontrar algo nuevo. Lo que veo en el futuro es un **Ventus** muy parecido a lo que somos hoy en Colombia, pero activos en varios países al mismo tiempo.

Queremos estar presentes en Estados Unidos y en toda América Latina, para que siempre haya cuatro o cinco países activos al mismo tiempo.

Celsia is a good example of how Ventus builds long-term relationships with its customers. We have a small number of clients, but what interests us is that they are strategic partners with a project pipeline; that they are not just going to do one project and then leave, because we believe in long-term relationships. We have always done well working this way. Part of retaining clients also involves being competitive. We try to go for volume, in the long term, maximizing profits on one-off projects. We prefer to do a lot of work that gives us what we consider a fair return for our efforts.

We have other clients who, starting in 2019, also trusted us when we launched our civil construction company. Clients who valued our work in renewables placed their trust in us once more, because, through a job well done, we nurture long-term relationships.

What is the big change you would like to see at Ventus in the coming years? There's a pattern I hope to break: we've consistently grown by offering a product or solution in a given market, only to see that market fade away within four or five years. We expanded in Uruguay—then the market disappeared. We went to Argentina with a new solution—experienced rapid growth—and again, the opportunity vanished. In just two years, we went from thriving on the Argentine market to generating zero revenue. That's when we found strength in Colombia.

We've always focused on anticipating these shifts and finding the next opportunity. Looking ahead, I envision a future where **Ventus** continues to thrive—much like we do today in Colombia—but with active operations in multiple countries at once.

We want to be present in the United States and throughout Latin America, so that there are always four or five countries active at the same time.

«La energía solar fotovoltaica tuvo avances tecnológicos muy importantes, que redundó en una disminución en los costos y un aumento de la producción muy grande, lo que la hizo más competitiva».

«Photovoltaic solar energy underwent significant technological advances, which led to a decrease in costs and a huge increase in production, making it more competitive.»

01.

UN PROYECTO
UNIVERSITARIO
A UNIVERSITY
PROJECT

02.

CRECIMIENTO
DESDE URUGUAY
PARA LA REGIÓN
EXPANDING FROM
URUGUAY TO
THE REGION

03.

LA VOCACIÓN
DE IR A MÁS
THE SPIRIT
OF CONTINUOUS
GROWTH

04.

LIDERAZGO
EN CONSTRUCCIÓN
E INNOVACIÓN
LEADERSHIP IN
CONSTRUCTION
AND INNOVATION

05.

PERSONAS
Y CULTURA
PEOPLE AND
CULTURE

06.

SOSTENIBILIDAD
Y COMPROMISO
SOCIAL
SUSTAINABILITY
AND SOCIAL
COMMITMENT

07.

15 AÑOS
DE VENTUS
15 YEARS
OF VENTUS



¿Cómo ve a la empresa dentro de cinco años?

Yo veo a **Ventus** creciendo más. Quintuplicando la facturación que tenemos hoy, que nos permite tener una empresa de más de 1.000 colaboradores. Quiero seguir creciendo en energía y exportar el negocio de construcciones civiles a territorios maduros como Colombia. Quien está en nuestro sector, por ejemplo en Colombia, ve a **Ventus** como sinónimo de excelencia en construcción de plantas solares. Los clientes nos dicen cosas que nos llenan de orgullo.

How do you see the company in five years? I see

Ventus continuing to grow significantly—multiplying our current turnover by five, which has already enabled us to build a company with more than 1,000 employees. I want to keep expanding our presence in the energy sector and take our civil construction business into more mature markets like Colombia. In fact, within the industry—particularly in Colombia—**Ventus** is seen as a benchmark for excellence in solar plant construction. Our clients regularly share feedback that makes us proud of what we've built.

02

CRECIMIENTO
DESDE URUGUAY
PARA LA REGIÓN

EXPANDING FROM URUGUAY
TO THE REGION





Crecimiento desde Uruguay para la región

Expanding from Uruguay to the Region

El inteligente aprovechamiento del contexto favorable que se vivía en Uruguay a comienzos de la década pasada llevó a Ventus a un feroz crecimiento, donde quedó de manifiesto una de las principales características de la empresa: su valentía para innovar.

Ventus' rapid growth was powered by its strategic use of Uruguay's favorable conditions at the beginning of the previous decade. This expansion underscored one of the company's most defining traits: its boldness in embracing innovation.

En la historia de **Ventus** hay dos objetos que, por ser testigos de momentos claves en el desarrollo de la empresa, han ganado la condición de legendarios. Una es la mesa de reuniones de la primera casa de **Ventus**, en el barrio Pocitos de Montevideo, la cual también fue, debido a las limitaciones del espacio, el escritorio de uno de sus tres socios, Francis Raquet.

«Teníamos solo dos oficinas: Miguel (Causa) estaba en una y Juan Pablo (Saltre) en otra; yo tenía mi oficina en la sala de reuniones», recuerda Raquet. «Éramos tres personas, pero poco después contratamos a los primeros empleados: Emiliano Pagano y Florencia Tilk». Ambos continúan en la empresa. La mesa, también.

La otra reliquia es el pizarrón donde Raquet iba anotando el nombre de las empresas uruguayas

In the history of **Ventus**, there are two objects that—having witnessed key moments in the company's development—have earned a legendary status. One is the meeting table from **Ventus**' first office in the Pocitos neighborhood of Montevideo, which, due to limited space, also doubled as the desk of one of its three founding partners, Francis Raquet.

«We only had two offices: Miguel (Causa) was in one, and Juan Pablo (Saltre) in the other. I had my office in the meeting room,» Raquet recalls. «There were three of us, but shortly after, we hired our first two employees: Emiliano Pagano and Florencia Tilk.» Both remain with the company to this day—just like the table.

The other is a blackboard where Raquet used to write down the names of Uruguayan companies interested in

«Nos fue muy bien porque fuimos inteligentes para armar buenos equipos y sumar gente capaz, que comparte nuestra visión»

«We succeeded because we were smart in building the right teams and bringing in talented people who shared our vision»

01.

UN PROYECTO
UNIVERSITARIO
A UNIVERSITY
PROJECT

02.

CRECIMIENTO
DESDE URUGUAY
PARA LA REGIÓN
EXPANDING FROM
URUGUAY TO
THE REGION

03.

LA VOCACIÓN
DE IR A MÁS
THE SPIRIT
OF CONTINUOUS
GROWTH

04.

LIDERAZGO
EN CONSTRUCCIÓN
E INNOVACIÓN
LEADERSHIP IN
CONSTRUCTION
AND INNOVATION

05.

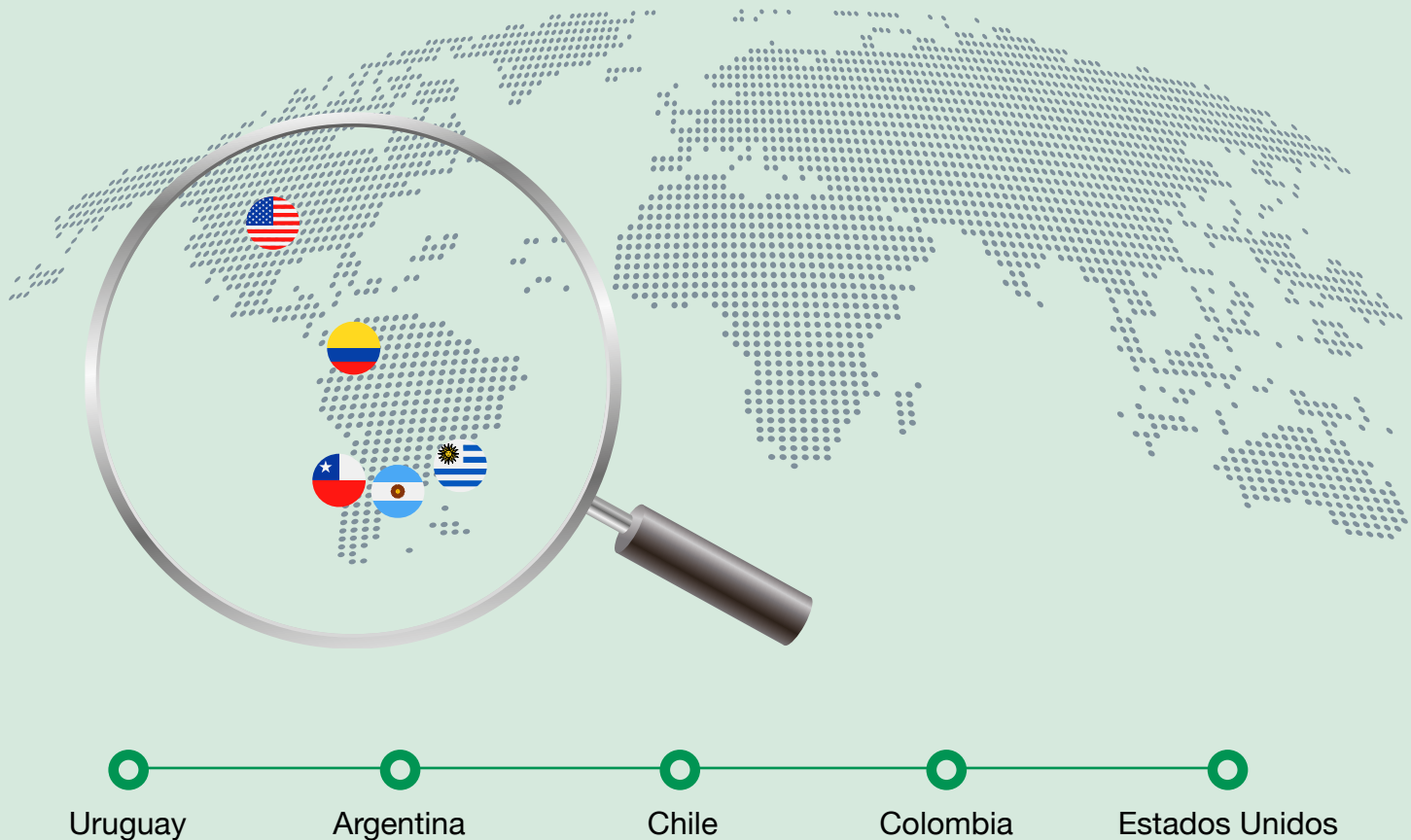
PERSONAS
Y CULTURA
PEOPLE AND
CULTURE

06.

SOSTENIBILIDAD
Y COMPROMISO
SOCIAL
SUSTAINABILITY
AND SOCIAL
COMMITMENT

07.

15 AÑOS
DE VENTUS
15 YEARS
OF VENTUS



interesadas en tener su propio aerogenerador. «Cada día veíamos como los nombres se multiplicaban y el pizarrón no daba abasto», comentan los empleados de aquella primera etapa.

Tras su experiencia con Engraw, del otro lado del mostrador, Raquet confiaba plenamente en poder explotar ese modelo de negocio: «Había pocas experiencias de industrias autoabasteciéndose de energía renovable, incluso a nivel internacional, pero en Uruguay estábamos en un escenario muy bueno del desarrollo eólico, con beneficios fiscales y atractivas líneas de financiamiento, por lo que se generó un círculo virtuoso que supimos capitalizar».

installing their own self-generation systems. «Every day we watched as the list grew—and the blackboard could no longer keep up,» remember early team members.

Following his experience with Engraw—initially as a client—Raquet was fully convinced of the potential of the self-generation model. «There were few examples of industrial self-supply through renewable energy, even globally, but Uruguay offered very favorable conditions for wind power: tax incentives and attractive financing created a virtuous cycle that we were able to capitalize on.»

VENTUS

NOS IMPORTA EL FUTURO



«Francis, con ese increíble impulso para los negocios que tiene, se dio cuenta que había una veta extraordinaria utilizando los incentivos de la Comisión de Aplicación de la Ley de Inversiones para exoneraciones impositivas», valora Óscar Ferreño, hoy Director de Relaciones Internacionales y Regulación en **Ventus**, pero entonces Gerente de Generación en la estatal UTE.

«En **Ventus** tuvieron la idea de aprovechar varias cosas, siendo una de ellas que los parques de generación de menos de 10 MW no requieren estudios de impacto ambiental, lo que aceleraba el proceso», agrega Ferreño.

Así se desarrolló, por ejemplo, el parque eólico Ventus 1, en la ciudad de Rosario, y el parque eólico Libertad, con cuatro aerogeneradores, uno de ellos siendo propiedad de **Ventus**.

Raquet llevaba adelante el área comercial, evangelizando a nuevas industrias con los excelentes resultados logrados por las que habían apostado por las energías renovables. Durante 2013 y 2014, la empresa construyó varios parques eólicos, incluyendo Marfrig (autogeneración), Solís de Mataojo (10 MW), 18 de Julio (10 MW), Villa Rodríguez (10 MW), María Luz (10 MW), Ventus 1 (9 MW), Rosario (9 MW), Libertad (7.7 MW), Kentilux 2 (7.2 MW) y Engraw 2 (1.8 MW).

En total se vendieron unos 45 aerogeneradores en parques de 10 MW, lo que significó una transformación de la matriz energética de Uruguay.

«Francis, with his exceptional business sense, identified a remarkable opportunity in leveraging the tax exemptions offered by the Investment Law Enforcement Commission,» notes Óscar Ferreño, now Director of International Relations and Regulatory Affairs at **Ventus**, and formerly Generation Manager at state utility UTE.

«At **Ventus**, they also understood the advantage of developing power plants under 10 MW, which do not require environmental impact assessments. That significantly streamlined the process,» Ferreño adds.

This strategy led to the development of projects such as the Ventus 1 wind farm in the city of Rosario, and the Libertad wind farm, which includes four wind turbines—one of them owned by **Ventus**.

Raquet headed the commercial division, advocating for renewable solutions by highlighting the strong performance of early adopters. Between 2013 and 2014, **Ventus** developed several wind farms, including Marfrig (self-generation), Solís de Mataojo (10 MW), 18 de Julio (10 MW), Villa Rodríguez (10 MW), María Luz (10 MW), Ventus 1 (9 MW), Rosario (9 MW), Libertad (7.7 MW), Kentilux 2 (7.2 MW), and Engraw 2 (1.8 MW).

In total, approximately 45 wind turbines were installed across 10 MW wind farms—contributing significantly to the transformation of Uruguay's energy matrix.

«Muchas empresas no se embarcan, porque ser los primeros tiene su lado positivo, pero también es un desgaste muy importante. Nuestro orgullo es que siempre nos embarcamos»

«Many companies hesitate to be first—because while there are benefits, it also requires great effort. Our pride is that we always take the first step»



El éxito dentro de fronteras

El viento a favor brindado por el contexto descrito por Raquet no justifica completamente el éxito de **Ventus** en esos años. La fórmula es más compleja y se explica también por la visión y empuje de sus directores, acompañados de un gran equipo de trabajo. «Nos fue muy bien porque fuimos inteligentes para armar buenos equipos y sumar gente capaz, que comparte nuestra visión», señala Raquet.

Para 2015, **Ventus** había trabajado en más de 800 MW en Uruguay, abarcando desde estudios de ingeniería hasta la construcción llave en mano de parques eólicos y solares. **Ventus** comenzó también a ofrecer servicios integrales 360°, incluyendo estudios preliminares, prospección de recurso eólico y solar, ingeniería básica y ejecutiva, construcción, supervisión y dirección técnica de proyectos, operación y mantenimiento.

Success within borders

The favorable external environment described by Raquet only partially explains **Ventus'** success during those formative years. The complete formula involves the vision and drive of its founders, supported by a strong and cohesive team. «We succeeded because we were smart in building the right teams and bringing in talented people who shared our vision,» Raquet reflects.

By 2015, **Ventus** had participated in projects totaling more than 800 MW in Uruguay—ranging from engineering studies to the full EPC execution of wind and solar farms. At that stage, the company began offering fully integrated 360° services, including site prospecting, resource assessments, preliminary and detailed engineering, construction, project management and supervision, operation, and maintenance.

«La clave de nuestro éxito es que permanentemente estamos cambiando: comenzamos instalando torres de medición y cerrando contratos de arrendamiento en campos, pasamos a instalar aerogeneradores, paneles solares, cargadores y hoy estamos haciendo obras civiles y trabajando con hidrógeno verde», detalla.

Un repaso de los hitos de **Ventus** en Uruguay pone de manifiesto una de sus principales características: su valentía para innovar.

«En Uruguay: fuimos los primeros en instalar un aerogenerador en una planta industrial; los primeros en hacer un parque eólico privado; los primeros en instalar una planta solar de gran porte en una industria; los primeros en estructurar un parque eólico financiado mediante un fideicomiso con una oferta privada; los primeros en exportar energía a otro país (Argentina); los primeros en desarrollar un proyecto de venta de energía entre privados. Y, hoy en día, somos la primera empresa en desarrollar y construir un piloto de hidrógeno», repasa, con orgullo, Raquet.

Ser primero, por supuesto, no es sencillo: tiene costos visibles e invisibles, enseña lecciones buenas y malas, pero **Ventus** nunca se ha dejado intimidar. «Si hay algo que nos interesa, le dedicamos tiempo, dinero y energía para llevarlo a cabo», asegura Raquet. «Muchas empresas no se embarcan, porque ser los primeros tiene su lado positivo, pero también es un desgaste muy importante. Nuestro orgullo es que siempre nos embarcamos».

Para 2016, sin embargo, el mercado de energías renovables en Uruguay estaba maduro y las oportunidades de nuevos negocios se habían desacelerado. Con Ferreño ya integrado al equipo, **Ventus** comenzó a mirar fuera de fronteras y encontró en el país vecino su próxima gran etapa.

«Our key to success has been constant evolution: we started with wind measurement towers and land lease contracts, then moved into wind turbine and solar panel installations, electric vehicle chargers, and today we're working on civil infrastructure and green hydrogen,» Raquet explains.

Looking back at **Ventus'** achievements in Uruguay highlights the company's unwavering commitment to innovation.

«In Uruguay, we were the first to install a wind turbine in an industrial plant; the first to build a private wind farm; the first to deploy a large-scale solar farm at an industrial facility; the first to structure a wind farm financed through a private trust; the first to export electricity to another country (Argentina); and the first to develop a project for energy sales between private entities. And now, we're the first to develop and build a green hydrogen pilot project,» Raquet proudly states.

Of course, being first is never easy—it entails visible and hidden costs and delivers both positive and challenging lessons. Yet, **Ventus** has never been deterred. «When something captures our interest, we dedicate time, capital, and energy to bring it to life,» says Raquet. «Many companies hesitate to be first—because while there are advantages, it also requires tremendous effort. What makes us proud is that we always take that first step.»

By 2016, however, Uruguay's renewable energy market had reached maturity, and new opportunities had started to slow. With Óscar Ferreño now part of the team, **Ventus** began to look beyond national borders and soon found its next big opportunity in the neighboring country.

«Estamos dispuestos a seguir trabajando proyectos de venta entre privados, porque en Uruguay hay grandes consumidoras que tienen la oportunidad de decidir a quién comprarle energía»

«We are actively pursuing new private energy sales opportunities as Uruguay has large consumers who have the right to choose their energy supplier»

La primera venta de energía entre privados

Uruguay's First Private PPA

Ventus ha escrito gran parte de la historia de la transformación de la matriz energética uruguaya, con múltiples hitos, que incluyen la primera venta de energía entre privados en la historia del país.

Si bien el marco legal estaba constituido desde 2002, había muchos detalles que necesitaban ser afinados, dado que nadie había hecho un proyecto del tipo. Bajo el liderazgo de Raquet, **Ventus** se propuso abrir este nuevo mercado. «Ser los primeros tiene su costo», explica el Director de Desarrollo de Negocios de **Ventus**. «Nos tomó unos doce años hacer realidad este proyecto».

El 7 de diciembre de 2023, Atlántica Sustainable Infrastructure, como vendedor, y Coca-Cola FEMSA, como comprador, firmaron el histórico contrato: el parque solar Albisu I (14 MWp de potencia), desarrollado por **Ventus**, es el primer parque fotovoltaico dedicado a la venta de energía entre privados en el país.

«Estamos dispuestos a seguir trabajando en este tipo de proyectos, teniendo en cuenta que en el país hay varias empresas que pueden ser consideradas grandes consumidoras del sistema y tienen la oportunidad de ser usuarios libres y decidir a quién comprarle energía», manifiesta Raquet.

Ventus has played a pivotal role in the transformation of Uruguay's energy landscape, achieving multiple milestones—including the first-ever private-to-private energy transaction in the country's history.

Although the legal framework had existed since 2002, several regulatory aspects still required definition, as no one had ever executed such a project before. Under Raquet's leadership, **Ventus** decided to pioneer this new market. «Being the first comes at a cost,» explains the company's Director of Business Development. «It took us about twelve years to bring this project to fruition.»

On December 7, 2023, Atlántica Sustainable Infrastructure, as the seller, and Coca-Cola FEMSA, as the buyer, signed the historic agreement: the Albisu I Solar Farm (14 MWp), developed by **Ventus**, became the first photovoltaic farm in Uruguay dedicated to private energy sales.

«We are actively pursuing new private energy sales opportunities, considering that there are several large consumers in Uruguay who qualify as free users and have the right to choose their energy supplier,» says Raquet.



01.

UN PROYECTO
UNIVERSITARIO
A UNIVERSITY
PROJECT

02.

CRECIMIENTO
DESDE URUGUAY
PARA LA REGIÓN
EXPANDING FROM
URUGUAY TO
THE REGION

03.

LA VOCACIÓN
DE IR A MÁS
THE SPIRIT
OF CONTINUOUS
GROWTH

04.

LIDERAZGO
EN CONSTRUCCIÓN
E INNOVACIÓN
LEADERSHIP IN
CONSTRUCTION
AND INNOVATION

05.

PERSONAS
Y CULTURA
PEOPLE AND
CULTURE

06.

SOSTENIBILIDAD
Y COMPROMISO
SOCIAL
SUSTAINABILITY
AND SOCIAL
COMMITMENT

07.

15 AÑOS
DE VENTUS
15 YEARS
OF VENTUS



El orgullo de ser los primeros

The Pride of Being First

Desde su ingreso a Ventus, tras su experiencia como uno de sus primeros clientes, Francis Raquet ha liderado el camino de una empresa que no teme estar a la vanguardia de nuevos desarrollos, construyendo una historia plagada de hitos en materia de energías renovables.

Since joining Ventus—following his experience as one of its first clients—Francis Raquet has helped steer a company unafraid to lead innovation, establishing a solid track record marked by key milestones in renewable energy.



Francis Raquet

Director de Desarrollo de Negocios de Ventus
Director of Business Development at Ventus

¿Cómo fue su primer contacto con Ventus, todavía estando en Engraw? Causa y Salte recién habían formado **Ventus** y yo estaba trabajando para otra empresa, pero apoyaba a la empresa familiar Engraw con los temas de ingeniería y energía. Me acuerdo que hicimos una reunión en Engraw en la oficina de mi padre. Esa reunión, más algunas charlas con miembros de mi familia, me sembraron la semilla de que en Engraw podíamos poner un aerogenerador para autoabastecernos. Analicé que podíamos descontar alrededor del 60% de la inversión en impuestos. Lo que parecía una locura se fue concretando: empezamos a medir el viento, presentamos el proyecto, logramos su financiamiento y se hizo la obra del primer aerogenerador.

How did your first contact with Ventus occur, while you were still at Engraw? Causa and Salte had just founded **Ventus**. At the time, I was working for another company, but I was also supporting my family's business, Engraw, on engineering and energy matters. I remember we had a meeting at Engraw in my father's office. That meeting—along with some conversations with family members—planted the seed of the idea: we



VER ENTREVISTA COMPLETA
WATCH FULL INTERVIEW

01.

UN PROYECTO
UNIVERSITARIO
A UNIVERSITY
PROJECT

02.

CRECIMIENTO
DESDE URUGUAY
PARA LA REGIÓN
EXPANDING FROM
URUGUAY TO
THE REGION

03.

LA VOCACIÓN
DE IR A MÁS
THE SPIRIT
OF CONTINUOUS
GROWTH

04.

LIDERAZGO
EN CONSTRUCCIÓN
E INNOVACIÓN
LEADERSHIP IN
CONSTRUCTION
AND INNOVATION

05.

PERSONAS
Y CULTURA
PEOPLE AND
CULTURE

06.

SOSTENIBILIDAD
Y COMPROMISO
SOCIAL
SUSTAINABILITY
AND SOCIAL
COMMITMENT

07.

15 AÑOS
DE VENTUS
15 YEARS
OF VENTUS

¿Qué antecedentes había de este tipo de iniciativa?

Había muy pocos escenarios en los que un aerogenerador de gran porte abasteciera a una planta industrial. Mismo Vestas, proveedor del aerogenerador, tenía casos contados con una mano. Era algo totalmente atípico. Hoy ya lo hicimos en cinco o seis industrias en Uruguay. Ahora es algo común, pero en el momento que lo hicimos fue una decisión valiente y muy acertada.

Su lectura fue que sería igual de acertado para otros clientes. Yo creía que lo que estábamos haciendo en Engraw se podía replicar en muchas industrias. Entonces me uní a **Ventus**. Hubo algunas dudas, pero después, en los hechos, con las industrias

Short bio

Raquet fue pionero en la venta de proyectos renovables para la autogeneración para industrias, así como la exportación de energía, comercialización de energía, y proyecto de hidrógeno en Uruguay. Adicionalmente, ha estructurado más de cientos de millones de dólares en proyectos de energía renovable, principalmente en PPAs corporativos.

Francis Raquet was a pioneer in Uruguay in the sale of renewable energy projects for industrial self-generation, energy exports, energy trading, and hydrogen initiatives. He has structured several hundred million dollars in renewable energy investments, primarily through corporate PPAs.

could install a wind turbine at Engraw and become self-sufficient. I estimated we could deduct about 60% of the investment in taxes. What initially seemed unrealistic began to take shape: we measured the wind, presented the project, secured financing, and built our first wind turbine.

What was the context for this kind of initiative?

At the time, there were very few precedents for a large wind turbine supplying an industrial plant. Even Vestas, the turbine supplier, had only a handful of such cases. It was completely atypical. Today, we've implemented this model in five or six industrial facilities in Uruguay. It's now commonplace, but at the time, it was both bold and highly strategic.

You believed it could also apply to other clients.

I was convinced that what we had done at Engraw could be replicated across other industries. That's when I joined **Ventus**. While there were initial doubts, the results proved the concept: I brought in several clients and eventually became the third partner. After Engraw,



«Había muy pocos escenarios en los que un aerogenerador de gran porte abasteciera a una planta industrial. Hoy ya lo hicimos en cinco o seis industrias en Uruguay»

«There were very few scenarios in which a large wind turbine could supply an industrial plant. Today, we've done it in five or six industries in Uruguay»

que traje, me convertí en el tercer socio. Luego de Engraw, colocamos un aerogenerador en otra lanera. Después vendimos 44 aerogeneradores más.

¿Cómo era su rol en esa etapa? Era más comercial, de empujar proyectos, algo que no era para nada sencillo. También tuve la idea de participar en una licitación del Banco República en la cual presentamos el proyecto parque eólico Libertad, con cuatro aerogeneradores. Buscamos inversores que estuvieran interesados en tres y, con lo que recaudamos de esas ventas, nos quedamos con el cuarto, como ejemplo de nuestra confianza en este negocio.

Algo que destaca es cómo Ventus ha ido evolucionando y, en ese camino, se ha animado a innovar. ¿Qué cree es lo más importante en este sentido? Si tengo que destacar algo dentro de la empresa es que hemos sido los primeros en lograr muchas cosas. Estoy orgulloso de eso. Si hay algo que nos interesa, le dedicamos tiempo, dinero y energía para llevarlo a cabo. Muchas empresas no se embarcan, porque ser los primeros tiene su lado positivo, pero también es un desgaste muy grande. Nuestro orgullo es que siempre nos embarcamos. Por ejemplo el proyecto de hidrógeno verde, el último embarque que hicimos, nos llevó cuatro años de mucha dedicación energética, económica y mental.

¿Qué proyectos destaca de los hechos en Uruguay durante esos primeros años? Creo que el primer parque solar que hicimos, de 45 kilovatios para Grupo Record, cliente en Uruguay que ha confiado en cada nuevo negocio que nos hemos embarcado, es un hito memorable. Antes, el primer aerogenerador que instalamos en Engraw fue un hito. El primer parque eólico en el mercado privado es otro hito, así como lo fue la primera exportación de energía a Argentina.

we installed a wind turbine at another wool-processing facility, and later we sold 44 more turbines.

What was your role at that stage? It was primarily commercial—driving projects forward, which was no easy task. I also proposed participating in a tender by Banco República, where we presented the Libertad wind farm project, consisting of four wind turbines. We sought investors for three of them, and with the proceeds from those sales, we retained the fourth turbine as a demonstration of our confidence in the business.

One of Ventus' hallmarks has been its evolution and its consistent commitment to innovation. What do you consider most important in that regard? If I had to highlight one defining quality of the company, it would be that we've been pioneers in many areas. That makes me proud. When something interests us, we invest time, resources, and energy to make it happen. Many companies hesitate to be the first, because while there are advantages, it also comes with high demands. But we're proud to take that leap every time. For example, our green hydrogen project—the most recent one—required four years of intense energy, financial commitment, and mental focus.

Which projects stand out from those carried out in Uruguay in those early years? The first solar plant we built, with a 45-kilowatt capacity for Grupo Record—a client that has supported us through every new venture—was a memorable milestone. Before that, the first wind turbine we installed at Engraw marked a turning point. So did the first wind farm built in the private market and the first electricity export to Argentina.

How important was the emergence of new talent? At Ventus, we've done well because we've been smart

«Si tengo que destacar algo dentro de la empresa es que hemos sido los primeros en lograr muchas cosas. Estoy orgulloso de eso»

«If I had to highlight one thing about the company, it would be that we've been the first to achieve many things. I'm proud of that»



La primera empresa privada uruguaya en exportar energía

The First Private Uruguayan Company to Export Energy

En 2017, **Ventus** exportó por primera vez energía a Argentina, convirtiéndose en la primera empresa privada uruguaya en vender energía eléctrica al exterior. Lo hizo tras un acuerdo con la empresa privada Cammesa, que opera el mercado mayorista eléctrico argentino.

Se acordó la venta de energía por «paquetes» semanales, de manera de poder exportar en el período de un año 250.000 MWh, lo correspondiente a la potencia instalada de 73 MW distribuidos en ocho parques operados por la empresa. Durante 2018, **Ventus** exportó a Argentina un total de 153.960 megavatios hora (MWh), renovando su contrato a fines de 2018.

«Esto fue un orgullo para **Ventus** y un salto importante para la industria de energías renovables», comentaba Francis Raquet entonces, tras la firma del acuerdo.

In 2017, **Ventus** became the first private Uruguayan company to export electricity abroad, selling energy to Argentina through an agreement with Cammesa, the operator of Argentina's wholesale electricity market.

The agreement involved selling electricity in weekly «packages,» allowing the export of 250,000 MWh over a one-year period—an amount equivalent to 73 MW of installed capacity across eight wind farms operated by the company. During 2018, **Ventus** exported a total of 153,960 MWh to Argentina and renewed the contract at the end of that year.

«This was a source of pride for **Ventus** and a major milestone for the renewable energy sector,» said Francis Raquet at the time the agreement was signed.



¿Qué importancia tuvieron los nuevos talentos que fueron apareciendo? En **Ventus** nos ha ido muy bien porque fuimos inteligentes en armar buenos equipos, con gente que comparte nuestra visión y se preocupa por la empresa. Nuestros nuevos negocios se dan cuando viene un talento a la empresa y le brindamos el ecosistema para que pueda florecer. Le damos todo para empujar ese nuevo negocio.

Siempre apuntamos a tratar de tener el mejor talento disponible. Yo me jacto de que en **Ventus** soy, en lo técnico, el que menos sabe, y por mucho; todas las personas que trabajan en la empresa son gente de un nivel de preparación altísimo.

Ya ha mencionado la innovación constante: ¿Cómo ve a la empresa avanzando en los próximos años? Estamos cotizando proyectos fuera de Colombia y de Uruguay, en países de Centroamérica y el Caribe, o incluso Estados Unidos. Esperamos poder, de dos a cinco años, crecer en facturación en nuevas geografías.

Estamos haciendo mucho esfuerzo para expandir nuestras fronteras. Ese es el sueño. En Colombia, en siete años pasamos logramos ser el EPCista de mayor



about building strong teams with people who share our vision and are committed to the company. New business lines emerge when new talent joins and we provide the right ecosystem for them to grow. We give them the tools they need to move initiatives forward. We always strive to attract the best talent available. I like to say that, technically speaking, I'm by far the least knowledgeable person at **Ventus**—everyone here is incredibly skilled.

You've mentioned constant innovation. How do you envision the company's future in the coming years? We're currently bidding on projects outside of Colombia and Uruguay—in Central America, the Caribbean, and even the United States. Our goal is to grow our business volume in new geographic markets within the next two to five years.

We're putting great effort into expanding our frontiers—that's the dream. In Colombia, we've become the country's most recognized EPC contractor in just seven years. Other regions of the continent offer both greater opportunities and more competition, but we believe in our potential and hope to replicate what we've achieved in Colombia.

reconocimiento en el país. Existen otras geografías en el continente donde hay más mercado por recorrer y más competencia, pero confiamos en nuestro potencial y esperamos poder replicar lo hecho en Colombia.

¿Cuál es el futuro dentro del mercado uruguayo?

Uruguay, en renovables, ya está maduro. Habrá nuevas licitaciones, principalmente en energía solar. Ojalá se puedan replicar más proyectos como los de Kahirós, dado que Uruguay importa los combustibles fósiles.

También estamos poniendo mucha energía en la construcción a través de edificios residenciales, donde hemos generado un know how y una cartera de antecedentes importante.

¿Qué elemento ha hecho que una empresa liderada por gente tan joven haya llegado tan lejos?

Juan Pablo y yo somos agua y aceite. Somos totalmente distintos. Y aún así, en estos 15 años, no llego a completar con los dedos de una mano las veces que no logramos ponernos de acuerdo. La clave es trabajar con gente que comparta tu aprendizaje, visión y forma de hacer las cosas. Trabajar con ese tipo de gente es fundamental.

Fuera de eso, tuvimos suerte con el momento en el que entramos a este mercado, pero nunca nos quedamos quietos. Cuando el mercado uruguayo se desaceleró, nos fuimos a Argentina y después a Colombia. Todo el tiempo fuimos buscando cosas nuevas que nos mantuvieron al tope.

What does the future hold for the Uruguayan market?

Uruguay is already mature in terms of renewable energy. There will be new tenders, mainly in the solar sector. Hopefully, more projects like Kahirós can be developed, given that Uruguay still imports fossil fuels.

We are also dedicating significant energy to construction in the residential building sector, where we've developed strong expertise and a portfolio of references.

What has enabled a company led by such young individuals to accomplish so much?

Juan Pablo and I are like oil and water—we're completely different. And yet, in these 15 years, I can count on one hand the number of times we've disagreed. The key is working with people who share your mindset, your vision, and your way of doing things. That's essential.

We were also fortunate with our timing when entering the market, but we never stayed still. When the Uruguayan market slowed down, we moved into Argentina, and then Colombia. We've always been looking for new opportunities that would keep us ahead.

«En Ventus nos ha ido muy bien porque fuimos inteligentes en armar buenos equipos, con gente que comparte nuestra visión y se preocupa por la empresa»

«At Ventus, we've done well because we've been smart in putting together strong teams with people who share our vision and are committed to the company.»

03

LA VOCACIÓN DE IR A MÁS

THE SPIRIT OF CONTINUOUS
GROWTH





La vocación de ir a más

The Spirit of Continuous Growth

La internacionalización de Ventus impuso una dinámica de crecimiento y transformación vertiginosa para alcanzar los objetivos deseados en los diferentes territorios a los que fue arribando. Ya sea con proyectos de energía eólica o solar, desde el rol de gerenciador o EPCista Ventus ha hecho de la versatilidad una de sus principales virtudes.

Ventus' international expansion brought about a dynamic of rapid growth and transformation, driven by the need to achieve its goals across the various territories it entered. Whether through wind or solar energy projects, and whether acting as project manager or EPC contractor, Ventus has made versatility one of its defining strengths.

El desembarco de **Ventus** en Argentina fue auspicioso, impulsado por la fórmula que la empresa seguiría en otros países: crear oficinas locales, con experimentados ejecutivos que entiendan la dinámica del nuevo mercado.

En el caso de Argentina, el encargado de liderar la expansión de **Ventus** fue Leonardo Barragán, quien de 2016 a 2018 ejerció como Country Manager de la empresa en el país rioplatense. Florencia Tilk viajó desde Uruguay para sumarse a su equipo: «Francis (Raquet) me preguntó si podía mudarme a Buenos Aires por tres meses para ayudar con la nueva oficina. Estuve tres años», recuerda con humor.

El Programa RenovAr, presentado en Argentina en 2016 y derivado de la Ley de Fomento de Energías Renovables (Ley 27.191), tenía como objetivo alcanzar los 10.000 MW en energías renovables para 2025. Esto

The company's entry into Argentina followed a strategy it would later replicate elsewhere: establishing local offices led by experienced executives with in-depth knowledge of the target market.

In Argentina, the task of leading **Ventus'** expansion fell to Leonardo Barragán, who served as Country Manager between 2016 and 2018. He was joined by Florencia Tilk, who relocated from Uruguay to support the new operation. «Francis (Raquet) asked if I could move to Buenos Aires for three months to help launch the office. I ended up staying three years,» she recalls with a laugh.

Argentina's RenovAr Program, launched in 2016 under Law 27,191 for the promotion of renewable energy, set out to add 10,000 MW of renewables by 2025. This policy spurred a series of public tenders that drew strong interest from both local and international companies.

El lanzamiento del Programa RenovAr, que proponía sumar 10.000 MW en renovables para 2025, generó un contexto que Ventus supo aprovechar

«The launch of the RenovAr Program, which aimed to add 10,000 MW of renewable energy by 2025, created an opportunity that Ventus was able to seize»



La experiencia en Chile

The Chilean Experience

Al tiempo que Colombia comenzaba a tomar forma, **Ventus** abrió su oficina en Chile, donde recibió en una primera etapa, en 2020, la adjudicación de tres parques solares para la empresa Trina Solar: PV La Foresta (3 MW), PV Villaprat (3 MW) y PV San Ramiro (9 MW). El mismo cliente volvería a contratar a **Ventus** para la construcción de tres plantas solares más: El Castaño (8,5), Los Lagos (3 MW) y Las Cabras (3 MW).

La pandemia impactó en el desarrollo de la experiencia chilena, generando desafíos únicos a los que debió hacerle frente. Pese a los contratiempos, **Ventus Chile** logró construir estos y otros proyectos -incluyendo energizar 101 MWp del parque solar fotovoltaico Campos del Sol, de Enel Green Power- camino a la instalación de más de 130 MWp en el país trasandino.

La empresa redujo su participación en Chile luego de 2023, enfocándose en el espectacular desarrollo que se estaba dando en Colombia, pero hoy ha regresado a cotizar trabajos en el país trasandino. «Hemos completado muchos proyectos en Chile, aún con las dificultades que presentó la pandemia durante varios de ellos», destaca Salitre. «Hemos llevado adelante satisfactoriamente todos los proyectos que nos fueron confiados, en contextos muy complejos. Seguiremos trabajando para hacer de **Ventus Chile** uno de nuestros mercados más pujantes».

As the Colombian operation started to take form, **Ventus** opened its office in Chile, where in 2020 it was awarded contracts for three solar farms by Trina Solar: La Foresta (3 MW), Villaprat (3 MW) and San Ramiro (9 MW).

Trina Solar later awarded **Ventus** three additional projects: El Castaño (8.5 MW), Los Lagos (3 MW), and Las Cabras (3 MW).

The COVID-19 pandemic created considerable challenges for these developments, but despite the disruption, **Ventus Chile** succeeded in delivering all six projects, as well as supporting the Campos del Sol solar farm (101 MWp) for Enel Green Power, bringing its installed capacity in Chile to over 130 MWp.

The company scaled back its presence in Chile after 2023 to concentrate on Colombia's booming growth, but it has since returned to the Chilean market. «We've delivered many projects in Chile, even under the extreme difficulties posed by the pandemic,» notes Salitre. «We've completed every assignment entrusted to us, in complex settings—and we'll continue working to make **Ventus Chile** one of our high-potential markets.»

significó la creación de licitaciones públicas periódicas, que atrajeron la atención de empresas locales e internacionales.

En un mercado diferente, más grande, pero también con muchas más empresas compitiendo en el mismo espacio, **Ventus** decidió posicionarse, en una primera etapa, como una experimentada asesora en materia de energías renovables, compartiendo el valioso *know-how* que había adquirido en Uruguay.

«Comenzamos asesorando a quienes querían participar en las licitaciones públicas, lo que nos dio mucho conocimiento del mercado e hizo que se nos conociera», explica Tilk. «Luego llegó el desarrollo de proyectos».

Ventus gerenció múltiples proyectos desde cero en Argentina, trabajando con grandes generadores locales de energía como Pampa Energía y Central Puerto, e internacionales como Nordex, Envision o Goldwind.

Ventus terminó participando en la instalación de unos 1.500 MW de energía eólica, con su oficina local dando trabajo a unas 50 personas, y otras 150 sumándose según las diferentes obras en curso.

La última etapa de la evolución en Argentina fue la transformación de gerenciador al deseado rol de EPCista, como en el caso del parque solar Cordillera en Argentina: «Fue un proyecto solar para Sterling and Wilson donde hicimos un gran trabajo de construcción», señala Tilk.

El resultado de las elecciones primarias en 2019 dejó de manifiesto un cambio político inminente en Argentina que agravó la crisis y frenó de manera abrupta gran parte del empuje detrás de la transformación de su matriz energética.

Fue un golpe fuerte para la oficina en Buenos Aires, pero uno para el cual **Ventus**, gracias a esa inquietud constante de sus directivos, estaba preparada para sobrellevar.

Operating in a larger but highly competitive market, **Ventus** initially positioned itself as a trusted advisor in renewable energy, offering the technical expertise it had acquired in Uruguay.

«We started by advising companies interested in participating in public tenders, which gave us valuable insight into the market and helped us build a strong reputation,» says Tilk. «From there, we moved into project development.»

Ventus went on to manage multiple projects in Argentina from the ground up, partnering with major domestic power companies like Pampa Energía and Central Puerto, and international players including Nordex, Envision, and Goldwind. In total, **Ventus** contributed to the installation of approximately 1,500 MW of wind energy, with its Buenos Aires office employing around 50 permanent staff and up to 150 additional workers depending on the project.

The final stage of the Argentine expansion was the transition from project management to full EPC contractor—a goal achieved with projects such as the Cordillera solar farm, built for Sterling and Wilson. «We delivered an excellent job in construction,» says Tilk.

However, the 2019 primary elections in Argentina marked the beginning of a significant political shift that accelerated the country's economic crisis and abruptly stalled progress in the energy transition.

It was a major setback for the Buenos Aires office—but thanks to the vigilance and preparedness of **Ventus'** leadership, the company was able to weather the storm.

01.

UN PROYECTO
UNIVERSITARIO
A UNIVERSITY
PROJECT

02.

CRECIMIENTO
DESDE URUGUAY
PARA LA REGIÓN
EXPANDING FROM
URUGUAY TO
THE REGION

03.

LA VOCACIÓN
DE IR A MÁS
THE SPIRIT
OF CONTINUOUS
GROWTH

04.

LIDERAZGO
EN CONSTRUCCIÓN
E INNOVACIÓN
LEADERSHIP IN
CONSTRUCTION
AND INNOVATION

05.

PERSONAS
Y CULTURA
PEOPLE AND
CULTURE

06.

SOSTENIBILIDAD
Y COMPROMISO
SOCIAL
SUSTAINABILITY
AND SOCIAL
COMMITMENT

07.

15 AÑOS
DE VENTUS
15 YEARS
OF VENTUS

UNA ESTRATEGIA PENSADA EN FASES

A STRATEGY BUILT IN STAGES

VER ENTREVISTA
COMPLETA
WATCH FULL
INTERVIEW



¿Dónde estuvo el foco de la reestructura interna que hizo al arribar a la empresa? Me enfoqué en estructurar los departamentos Comercial, Ingeniería, Presupuestación y Compras, en conjunto con los gerentes de estas áreas, buscando generar mayor capacidad y profesionalismo para encarar el crecimiento de Ventus. El foco estuvo en definir estrategias, objetivos e indicadores claros, así como roles y una metodología rigurosa.

En lo comercial ¿cómo es hoy el estudio de un nuevo mercado? Es una coordinación interna que realizamos con los gerentes de cada área y región para entender cómo es cada mercado. El trabajo lo comenzamos desde dirección y gerencia comercial para abrir las puertas, y luego vamos sumando a las diferentes áreas de la empresa para aportar en la fase de desarrollo y, eventualmente, operativa.

¿Cómo ve la evolución de Ventus en el resto de los mercados de América Latina? La imaginamos en fases. Siempre es importante estar, conocer y generar relaciones con actores locales. La visión de **Ventus** es «ser locales en cada geografía». Luego se trata de alcanzar el primer contrato para poder crecer de forma ordenada y sustentable. La confianza con los clientes a largo plazo es clave y nos ha permitido que en otras geografías nos inviten a cotizar ingenierías o proyectos en modalidad EPC. Confiamos que nuestra estrategia nos permitirá, en los próximos tres a cinco años, tener proyectos en la mayor parte de los países del continente.

¿Qué es lo que los clientes más destacan de Ventus? Creo que lo más importante es la calidad del trabajo que realizamos desde adentro, así como la capacidad y flexibilidad para realizar proyectos de todo tipo. Un aspecto ampliamente valorado por los clientes es la calidad técnica de nuestro equipo de Ingeniería. Para la marca esto es un pilar y es mérito del equipo que, con excelentes resultados en materia de ingeniería de valor, nos ha permitido superar largamente los 3.000 MW de servicios de ingeniería en América Latina.

What was the focus of the internal restructuring you led upon joining the company? I focused on organizing the Commercial, Engineering, Budgeting, and Procurement departments—together with the area managers. The goal was to increase capacity and professionalism to support **Ventus'** exponential growth. We concentrated on defining strategies, objectives, and clear performance indicators, as well as clarifying roles and applying a rigorous methodology.

How do you approach the analysis of a new market from a commercial perspective today? It's a coordinated process involving area and regional managers to understand the characteristics of each market. We begin the work at the leadership and commercial management level, and then progressively involve other departments to support development and, eventually, operational execution.

How do you imagine Ventus evolving in other Latin American markets? We imagine the process evolving in stages. It's always important to be present, to gain local understanding, and to build relationships with key players. **Ventus'** vision is to «be local in every geography.» From there, it's about securing a first contract to enable orderly, sustainable growth. Building long-term client trust has also opened doors in other markets, where we're being invited to bid on engineering services and EPC contracts. We're confident our phased strategy will allow us to have projects in most countries across the continent within the next three to five years.

What do clients value most about Ventus? I believe the most important thing is the quality of our work from the inside out, as well as our ability and flexibility to manage all kinds of projects. A highly valued aspect is the technical strength of our engineering team. This is a pillar of the **Ventus** brand and a direct result of work of the team, which enables us to achieve excellent outcomes in value engineering, surpassing 3,000 MW in engineering services delivered across Latin America.



Manuel Bervejillo

Director de Desarrollo de Negocios Global
Director of Global Business Development

01.

UN PROYECTO
UNIVERSITARIO
A UNIVERSITY
PROJECT

02.

CRECIMIENTO
DESDE URUGUAY
PARA LA REGIÓN
EXPANDING FROM
URUGUAY TO
THE REGION

03.

LA VOCACIÓN
DE IR A MÁS
THE SPIRIT
OF CONTINUOUS
GROWTH

04.

LIDERAZGO
EN CONSTRUCCIÓN
E INNOVACIÓN
LEADERSHIP IN
CONSTRUCTION
AND INNOVATION

05.

PERSONAS
Y CULTURA
PEOPLE AND
CULTURE

06.

SOSTENIBILIDAD
Y COMPROMISO
SOCIAL
SUSTAINABILITY
AND SOCIAL
COMMITMENT

07.

15 AÑOS
DE VENTUS
15 YEARS
OF VENTUS

El sol sale en Colombia

El territorio colombiano entró en la mira de **Ventus** en 2016, puesto allí por Ferreño y el ejecutivo colombiano Víctor Tamayo, quien estaba cerrando su larga carrera en Siemens y había visto con buenos ojos el trabajo de **Ventus** en Uruguay. Motivados por los beneficios implementados por la Ley 1715 (2014), que reguló la integración de las energías renovables no convencionales al sistema energético nacional en Colombia, Tamayo y Ferreño se reunieron con Saltre y Raquet para plantear la posibilidad de abrir una oficina en aquel país.

The Sun Rises in Colombia

Colombia appeared on **Ventus**' radar in 2016, through the joint initiative of Óscar Ferreño and Colombian executive Víctor Tamayo, who was concluding a long career at Siemens and had been impressed by **Ventus**' work in Uruguay. Motivated by the regulatory incentives of Law 1715 (2014)—which integrated non-conventional renewable energy into Colombia's national energy matrix—Tamayo and Ferreño met with Saltre and Raquet to discuss the possibility of opening an office in the country.

«Elementos claves de la marca Ventus son que nuestros clientes vuelven a trabajar con nosotros y que donde nos instalamos jugamos de local»

«A key element of the Ventus brand is that our clients return—and that wherever we operate, we act like locals»





«Me parecía muy interesante ver si podíamos replicar lo que **Ventus** había hecho en Uruguay», comenta Tamayo. «En esa misma cena en Montevideo tomamos la decisión de crear **Ventus Colombia**». La empresa quedó constituida en 2017, con Saltre, Raquet y Tamayo como socios.

Tamayo volvió a su país natal y, si bien conocía muy bien a los jugadores del mercado energético, entendió que era necesario investigar el potencial de las energías renovables, lo que resultó clave para la gran transformación que debió atravesar la empresa.

«En ese momento **Ventus** estaba enfocada, fundamentalmente, en los proyectos eólicos, sobre todo apalancados en la ley uruguaya que permitía descuento de renta por inversiones que hicieran los industriales en energías renovables», explica Tamayo. «Cuando llegamos

«I thought it would be very interesting to see if we could replicate what **Ventus** had achieved in Uruguay,» recalls Tamayo. «That same evening in Montevideo, we made the decision to create **Ventus Colombia**.» The company was officially incorporated in 2017, with Saltre, Raquet, and Tamayo as founding partners.

Tamayo returned to his native country with deep knowledge of Colombia's energy players, but recognized the need to evaluate the true potential for renewables—a process that would ultimately lead to a strategic transformation for the company.

«At that time, **Ventus** was primarily focused on wind projects—especially those driven by Uruguayan law, which offered tax deductions for industrial investments in renewable energy,» Tamayo explains.



01
UN PROYECTO
UNIVERSITARIO
UN PROYECTO
UNIVERSITARIO

02
UN PROYECTO
UNIVERSITARIO
UN PROYECTO
UNIVERSITARIO

03
LA VOCACIÓN
DE IR A MÁS
UN PROYECTO
UNIVERSITARIO

04
LIDERAZGO
EN CONSTRUCCIÓN
E INNOVACIÓN
UN PROYECTO
UNIVERSITARIO

05
PERFORMANCE
Y CULTURA
UN PROYECTO
UNIVERSITARIO

06
HACER Y DECIR
SOSTENIBILIDAD Y
CON PROMISO SOCIAL
UN PROYECTO
UNIVERSITARIO

07
MIRANDO
AL FUTURO
UN PROYECTO
UNIVERSITARIO

a Colombia, lo hicimos bajo el mismo marco teórico. Sin embargo, con el estudio del mercado nos dimos cuenta que necesitábamos dar un giro de 180 grados».

Los vientos del cielo colombiano, pese a su velocidad en la gran mayoría del país, no poseen la densidad necesaria para ser buenos generadores de energía. El sol, en cambio, brilla con muchísima fuerza. «Cambiamos la estrategia, de eólica a solar, y hasta analizamos si el nombre de **Ventus** era aplicable, sabiendo que ahora nos íbamos a dedicar a la energía solar», comparte Tamayo. La concesión que hubiese sido renombrar a la empresa colombiana **Ventus Solar**, una opción considerada, no prosperó.

Luego del estudio del mercado y la decisión de repensar a Colombia como un territorio de energía solar, llegó el desafío de conseguir el primer cliente en un país nuevo,

«We entered Colombia with the same theoretical framework. However, after studying the market, we realized we needed to make a 180-degree turn.»

While wind speeds in Colombia were promising in most of the country, the air density was not sufficient to generate efficient wind energy. Solar, on the other hand, offered tremendous potential. «We shifted our strategy from wind to solar, and even considered whether the name '**Ventus**' was still appropriate, knowing our focus was now solar,» says Tamayo. A proposed rebranding to **Ventus Solar** was ultimately discarded.

After redefining its strategy, **Ventus** faced a new challenge: securing its first client in a country where the brand had no recognition and its wind energy experience held little relevance. Once again, the company's strategy of developing local offices led by

donde la marca **Ventus** no era conocida y su vasta experiencia en materia eólica no era tan relevante. Aquí, una vez más, la inteligencia de **Ventus** de desarrollar sus oficinas locales con ejecutivos de trayectoria, apoyados en un grupo de profesionales que ofrecían respaldo desde otras geografías, probó ser determinante.

«Hicimos un análisis del mercado en Colombia para ver qué compañías tenían más o menos una estrategia similar a la nuestra de ir hacia la generación distribuida y nos encontramos una compañía muy importante en Colombia, a la que al día de hoy le hemos construido 17 parques solares: Celsia», explica Tamayo.

Para abrir las puertas de Celsia, la trayectoria en Argentina y Uruguay, así como el rol de Tamayo, fueron

seasoned professionals—supported by experts from other regions—proved to be the key.

«We conducted a market analysis in Colombia to identify which companies had a strategy similar to ours—focused on distributed generation—and we found a major player in the country: Celsia. To date, we’ve built 17 solar farms for them,» explains Tamayo.

Celsia would eventually become **Ventus**’ largest client in Colombia, with trust built on both the company’s track record in Uruguay and Argentina, and Tamayo’s reputation—factors that helped open doors. «Our challenge was that we didn’t yet have experience building large-scale solar farms. Securing our first 10 MW project was incredibly challenging. What ultimately



«Llegamos a Colombia bajo el mismo marco teórico que en Uruguay, pero, tras estudiar el mercado, vimos que necesitábamos dar un giro de 180 grados»

«We entered Colombia with the same framework we applied in Uruguay, but after analyzing the market, we realized we had to take a 180-degree turn»

claves: «Nuestro problema era que no teníamos experiencia en grandes parques solares y llegar a proyectos de 10 MW, como el primer proyecto, fue realmente complicado. Pasó por una relación muy personal con el gerente general de esta empresa y la confianza que existía de mis años en Siemens».

Ese primer proyecto llevó a otros tres: «Empezamos con Espinal, después pasamos Carmelo y La Paila, después pasamos a Tuluá y así en más, hasta llegar hoy en día a 17 proyectos construidos a Celsia durante los últimos cinco años que hemos trabajado con ellos de una manera exitosísima», repasa Tamayo.

Ventus Colombia cuenta hoy con 100 personas y proyectos para otros gigantes colombianos, como el Grupo Ecopetrol, la empresa más grande del país, para la cual han construido el parque de autogeneración más grande de Colombia, el parque solar San Fernando, un proyecto de 61 MW, cuya relación comercial continúa a través de otros proyectos.

«Si bien queríamos mantener pocos clientes con los cuales realizar muchos trabajos, no podíamos depender solamente de Celsia, así fue que buscamos trabajar con Ecopetrol: fuimos seleccionados para firmar un contrato marco por tres años para que toda planta solar que sacara Ecopetrol fuera construida por una de dos empresas, siendo una de estas **Ventus**».

De los proyectos que ha sacado Ecopetrol hasta la fecha, **Ventus** ha construido todos menos uno; a cargo de **Ventus** han estado las plantas solares en la refinería La Cira Infantas, en Barrancabermeja; en la refinería La Iguana, en Yondó; y en la refinería de Quifa, en Rubiales, todavía en construcción; con otros proyectos más en desarrollo.

Ventus también ha trabajado con la minera norteamericana Drummond Ltd., para la cual ha construido un parque de 65 MW en la zona de La Loma.

«Lo hecho en Colombia es realmente un caso de estudio muy interesante sobre cómo empezar una empresa desde cero», comparte con orgullo Tamayo. «Pasamos de ser dos personas a lo que es hoy en día la empresa, con 100 personas, la mayoría colombianos, ocupando un lugar de liderazgo».

made the difference was the strong personal relationship I had developed with the company's general manager during my time at Siemens.

That initial project paved the way for several others. «We started with Espinal, then came Carmelo and La Paila, followed by Tuluá, and so on. Over the past five years, we've delivered 17 projects for Celsia, with excellent results,» Tamayo says.

Today, **Ventus Colombia** employs 100 people and has taken on projects for Ecopetrol Group, the country's largest company, including the San Fernando solar farm, a 61 MW self-generation facility—the largest of its kind in Colombia—among other ongoing collaborations.

«Although our original plan was to work with a small number of long-term clients, we realized we couldn't rely solely on Celsia. That's why we approached Ecopetrol,» Tamayo explains. «We were selected to sign a three-year master agreement so that any solar farm developed by Ecopetrol would be constructed by one of two companies—one of which is **Ventus**.»

To date, **Ventus** has built nearly all of Ecopetrol's solar projects, including those at the La Cira Infantas refinery in Barrancabermeja, La Iguana in Yondó, and Quifa in Rubiales (currently under construction), along with other projects in development.

The company has also partnered with Drummond Ltd., a U.S.-based mining firm, to build a 65 MW wind farm in La Loma, Colombia.

«What we've achieved in Colombia is a fascinating case study in how to build a company from the ground up,» Tamayo says with pride. «We went from two people to a team of 100—mostly Colombians—in leadership roles.»

Una empresa regional

La explosión de trabajo en Colombia, más las experiencias en Argentina y Chile (ver recuadro), le han dado a **Ventus** las lecciones aprendidas necesarias para continuar su avance en América Latina e, incluso, mirar más hacia el norte y poner los ojos en Estados Unidos.

Este fue uno de los motivos que llevaron, en 2022, a la incorporación de Manuel Bervejillo como Gerente Comercial y de Servicios Corporativos. «En un comienzo ese doble rol resultó bastante ambicioso, porque los objetivos comerciales, por sí solos, ya eran importantes: crecer en facturación y en geografías», recuerda.

Al tiempo que lideraba una reestructura interna de los roles y procesos de la empresa -cuyo ritmo más intenso se vivió de 2022 a 2024- Bervejillo construía el mapa necesario para ejecutar el plan estratégico de **Ventus**, cuyos resultados están visibles en el número de contratos cerrados: «En los últimos tres años hemos crecido de manera significativa en materia de contratos cerrados: 2021 fueron 40 MM de usd; desde allí, 2022 fueron 75 MM, en 2023 fueron 83 MM y en 2024 alcanzamos los 155 MM en contratos cerrados.»

«En paralelo está la internacionalización de **Ventus**, que es un objetivo constante de la empresa. Hemos comenzado a firmar varios contratos en nuevos países del Caribe y Sudamérica, y esperamos ir sumando nuevas geografías en un futuro próximo», detalla Bervejillo, quien desde 2024 ha pasado a tener el cargo de Director de Desarrollo de Negocios Global. «Hoy nos enfocamos en Sudamérica, Centroamérica y Caribe, y América del Norte, para lo cual hemos robustecido nuestro equipo para seguir creciendo».

«**Ventus** es hoy una empresa regional, líder en proyectos renovables -solares, eólicos, almacenamiento e hidrógeno verde- y con un *track-record* de proyectos terminados de excelente manera para clientes satisfechos, que repiten con la compañía», señala Bervejillo. «Elementos claves de la marca **Ventus** son que nuestros clientes vuelven a trabajar con nosotros y que, donde nos instalamos, somos locales, desarrollando y trabajando con gente local».

El gran cambio de estrategia en la expansión internacional de **Ventus** ha estado en su

A Regional Company

The strong momentum in Colombia—combined with valuable experience in Argentina and Chile (see sidebar)—has provided **Ventus** with the lessons learned needed to continue its expansion throughout Latin America, and even to look northward toward the United States.

This vision led to the 2022 appointment of Manuel Bervejillo as Manager of Commercial and Corporate Services.

«At first, holding both roles was ambitious, since the commercial objectives alone were already significant: increasing revenue and expanding geographically,» he notes.

While leading an internal restructuring of the company's roles and processes—from 2022 to 2024—Bervejillo was also building the operational roadmap required to implement **Ventus'** strategic plan. The results are tangible in the growth of closed contracts:

«Over the past three years, we've grown significantly in terms of closed contracts: in 2021, we reached USD 40 million; in 2022, USD 75 million; in 2023, USD 83 million; and in 2024, we hit USD 155 million.»

«Simultaneously, the internationalization of **Ventus** remains a constant goal for the company. We've started signing contracts in new countries across the Caribbean and South America, and we expect to add new markets in the near future,» explains Bervejillo, who since 2024 holds the position of Global Business Development Director.

«Today, our focus spans South America, Central America and the Caribbean, and North America. To support this, we've strengthened our team to continue growing.»

«**Ventus** is now a regional company—a leader in renewable energy projects, including solar, wind, storage, and green hydrogen—with a proven track record of successfully executed projects and satisfied clients who choose to work with us again,» says Bervejillo.

«Key aspects of the **Ventus** brand are our client loyalty and our local presence. Wherever we operate, we act as locals—developing and working with local talent.»
A major strategic shift in **Ventus'** international expansion

posicionamiento en los nuevos mercados: ya no es desde el asesoramiento, sino desde el rol de EPCista. «Somos un EPCista líder en América Latina y buscamos prepararnos para posicionarnos de buena manera para lograr ser competitivos en cualquier mercado en el que trabajemos», afirma Bervejillo. «Este es uno de los objetivos más importantes que tenemos hoy y lo venimos haciendo muy bien. Hay mercados más maduros donde no es tan sencillo posicionarse de esa manera, pero hay otros, como puede ser el caso de Costa Rica, Ecuador, Guatemala y Perú, en los que estamos ingresando en el momento justo».

El objetivo que **Ventus** se traza es triplicar su tamaño actual para 2030 en materia de energías renovables, algo que plantea hacer sumando nuevos territorios, volviendo con fuerza a otros como Argentina y Chile, y manteniendo -y replicando- el éxito actual en Colombia.

A ese objetivo se le suman los nuevos desarrollos en áreas como el hidrógeno verde o la movilidad eléctrica, y todo el crecimiento y potencial que ha demostrado **Ventus Construcciones** en Uruguay, con su propio camino internacional por recorrer.

«Somos un EPCista líder en América Latina y buscamos ser competitivos en cualquier mercado en el que trabajemos»

«We are a leading EPC contractor in Latin America and strive to remain competitive in every market where we operate»

has been its positioning in new markets: no longer as a consultant, but as a full EPC contractor.

«We are a leading EPC contractor in Latin America and are working to compete effectively in every market we enter,» Bervejillo affirms.

«This is one of our most important goals today, and we've made strong progress. In more mature markets, it's not always easy to gain a foothold as an EPC constructor, but in other markets like Costa Rica, Ecuador, Guatemala, and Peru, we're arriving at exactly the right moment.»

Ventus has set an ambitious objective: to triple its current size by 2030 in renewable energy. The company aims to achieve this by entering new markets, returning with renewed strength to others—such as Argentina and Chile—and maintaining and replicating its current success in Colombia.

This ambition is further supported by new business areas such as green hydrogen and electric mobility, as well as the strong growth and potential of **Ventus Construcciones** in Uruguay, which is now beginning to chart its own international path.



AMPLIAR LA BASE DEL NEGOCIO

BUILDING A STRATEGIC GROWTH PLATFORM

VER ENTREVISTA
COMPLETA
WATCH FULL
INTERVIEW



¿Cómo se planteó la creación de Ventus

Construcciones? En Uruguay había bajado muchísimo el trabajo en materia de energías renovables, y a los socios de **Ventus** se les ocurrió ingresar en la construcción, no solo para construir nuestras obras, sino que también cotizar a terceros. A nivel personal, ya habíamos tenido un acercamiento años antes, pero esta segunda vez que me llamaron me encantó el desafío.

¿Cuáles eran los objetivos de esa primera etapa?

Al principio el objetivo estaba pensado alrededor de la construcción de las plantas de energía renovable y de cotizar para terceros alguna obra civil, parecidas a las de las plantas: fundaciones, infraestructuras, obras eléctricas...

¿Cómo comenzaron a construir edificios? Al

comienzo, fuimos claros en la interna: «No vamos a hacer edificios». Hoy en día es lo que más hacemos. Lo que ocurrió es que surgió la posibilidad de asociarnos con gente que estaba muy involucrada en esto y lo supimos hacer muy bien.

¿Es la parte más importante del negocio de Ventus

Construcciones? Nuestra principal actividad está, por un lado, en el desarrollo y construcción de edificios y, por otro, en la construcción de naves industriales, galpones, depósitos; todo lo que es estructura metálica y grandes superficies. También hemos hecho obras de infraestructura y obras civiles importantes como alcantarillas en el trazado del Ferrocarril Central, pozos de bombeo y puentes en rutas nacionales.

¿Cuán valioso es contar con las

certificaciones Edge y LEED? Es algo a lo que apostamos, porque estamos convencidos de que es un diferencial que el mercado valora. Zona 30 es una obra industrial que ya estamos desarrollando con certificación Edge. Entre los edificios, esperamos en un futuro construir edificios pensados para su certificación.

How did the idea for Ventus Construcciones

emerge? As the renewable energy market in Uruguay slowed, the partners decided to enter the construction sector—not just to build our own projects, but also to compete for third-party contracts. They had approached me a few years earlier, and when they called again, I was ready for the challenge.

What were the initial goals? Initially, the goal was to build renewable energy plants and bid for civil works—such as foundations, infrastructure, and electrical works—related to those projects.

How did building construction enter the picture?

At first, our stance was clear: «We're not going to build buildings.» But then the right partnership opportunity came along, and we realized we were good at it. Today, it's what we do most.

Is that the company's main business now? Yes.

On the one hand, we develop and construct residential and commercial buildings; on the other hand, we focus on industrial buildings, warehouses, and storage centers, especially large metal-structure facilities. We've also executed major infrastructure and civil works, including sewer lines for the Central Railway, pumping stations, and national highway bridges.

How important are EDGE and LEED certifications? They're essential.

We believe sustainability certifications are a clear market differentiator. For example, the Zona 30 industrial complex we're developing is EDGE-certified, and we intend to pursue certifications for future buildings as well.



Sebastián Morelli

Gerente de Ventus Construcciones
Manager at Ventus Construcciones

VENTUS
CONSTRUCCIONES

Construyendo un nuevo camino en Uruguay

La desaceleración del mercado uruguayo en materia de energías renovables no solo hizo a **Ventus** poner sus ojos en el resto de la región, sino también repensar su negocio en el plano local, viendo la oportunidad de explotar toda la experiencia acumulada en materia de construcción. En 2019, **Ventus** sumó a su equipo a Sebastián Morelli como gerente de un nuevo brazo: **Ventus Construcciones**.

«Los proyectos de energías renovables hay que construirlos, y **Ventus** tenía casi diez años de experiencia en el desarrollo, la ingeniería, y el gerenciamiento de la construcción», explica Morelli. «Por eso decidimos aprovechar toda esta experiencia y ofrecer a nuestros clientes el servicio completo, incluso las construcciones que antes eran tercerizadas».

Building a New Path in Uruguay

The slowdown of Uruguay's renewable energy market not only prompted **Ventus** to expand its reach across the region, but also inspired a rethinking of its local business strategy—identifying an opportunity to leverage its deep experience in construction. In 2019, Sebastián Morelli joined the company to lead a new branch: **Ventus Construcciones**.

«Renewable energy projects must be built, and **Ventus** already had nearly a decade of experience in development, engineering, and construction management,» explains Morelli. «That's why we decided to leverage on this experience and offer our clients a fully integrated service—including construction, which had previously been outsourced.»

This strategic shift, combined with the strong relationships **Ventus** had built with leading Uruguayan



01.

UN PROYECTO
UNIVERSITARIO
A UNIVERSITY
PROJECT

02.

CRECIMIENTO
DESDE URUGUAY
PARA LA REGIÓN
EXPANDING FROM
URUGUAY TO
THE REGION

03.

LA VOCACIÓN
DE IR A MÁS
THE SPIRIT
OF CONTINUOUS
GROWTH

04.

LIDERAZGO
EN CONSTRUCCIÓN
E INNOVACIÓN
LEADERSHIP IN
CONSTRUCTION
AND INNOVATION

05.

PERSONAS
Y CULTURA
PEOPLE AND
CULTURE

06.

SOSTENIBILIDAD
Y COMPROMISO
SOCIAL
SUSTAINABILITY
AND SOCIAL
COMMITMENT

07.

15 AÑOS
DE VENTUS
15 YEARS
OF VENTUS

La primera experiencia de Ventus Construcciones fue la Torre Firenze en 2021, seguida de las torres Múnich y Austin

«Ventus Construcciones' first building was Torre Firenze in 2021, followed by Torre Munich and Torre Austin»

Ese marco de trabajo, y las relaciones que **Ventus** ya tenía con importantes empresas del mercado uruguayo, llevaron al desarrollo de importantes obras, como naves industriales de gran superficie, y el ensanchamiento y refuerzo del puente carretero sobre el arroyo Cololó, en Uruguay. «Ese puente fue un hito importante porque nos posicionó para competir en ese tipo de obras públicas», explica Morelli.

Ventus Construcciones ha sumado otras obras a su cartera y, a modo de ejemplo en materia de naves industriales, lleva construidos más de 27.000 metros cuadrados para Grupo Récord. «Nos confiaron la construcción de un galpón en 2020 y, desde allí, fue uno cada año hasta 2024, cuando construyeron el último», detalla Morelli, quien subraya que, como ocurre a nivel de energías renovables, las relaciones a largo plazo son un sello de la marca. «Es uno de nuestros diferenciales».

Morelli destaca también que **Ventus Construcciones** se presenta en el mercado como un socio cercano, de veloz respuesta a las inquietudes de sus clientes; con un equipo de trabajo comprometido; y una constructora con mucha transparencia en sus números, que no presenta presupuestos «soñados», que luego, una vez en ejecución, requieren importantes ajustes. «Uno de los grandes motivos de satisfacción de nuestros clientes es que nuestros números están siempre basados en la realidad de cada proyecto».

Desde su creación, **Ventus Construcciones** tenía sus áreas de trabajo muy bien definidas. Y lo mismo ocurría con aquellas en las que no quería avanzar: «Dijimos desde el comienzo que nunca entraríamos en el sector inmobiliario, porque tiene fama de ser 'la tumba de los cracks'; muchas grandes empresas lo han hecho y no han tenido suerte», recuerda Morelli. «Fuimos claros en los diálogos internos: 'No vamos a hacer edificios'. Hoy en día lo que más hacemos son edificios».

Las primeras experiencias llegaron a través de socios locales, con quienes desarrollaron la Torre Firenze

companies, enabled the execution of major projects—such as large-scale industrial warehouses and the widening and reinforcement of the Cololó stream highway bridge. «That bridge was a turning point,» says Morelli. «It positioned us to compete in public infrastructure works.»

Ventus Construcciones has continued to grow its portfolio. In industrial construction, the company has delivered over 27,000 square meters of warehouse space for Grupo Récord. «They entrusted us with the first warehouse in 2020, and since then, we've completed one every year until 2024,» Morelli explains. As with renewable energy, he emphasizes, long-term relationships are a hallmark of **Ventus**. «It's one of our key strengths.»

Morelli also highlights the company's identity as a close, responsive, and transparent partner. «We're quick to address our clients' concerns. Our team is fully committed. And we never present 'dream budgets' that later require massive adjustments. One of the top reasons for client satisfaction is that our figures are always grounded in project reality.»

From the outset, **Ventus Construcciones** defined its scope clearly—including what it wouldn't do. «We said we would never enter the real estate sector because it's known as 'the graveyard of the bold'—many big companies have tried and failed,» recalls Morelli. «We were clear internally: 'We're not going to build apartment buildings.' Today, that's exactly what we build most.»

The company's first foray into vertical construction came through local partnerships, with the Torre Firenze in 2021. This was followed by two more buildings in Montevideo: Torre Munich and Torre Austin.

Almost without realizing it, **Ventus Construcciones** has become a specialist in this segment, with more

en 2021. A esta le siguieron otras dos construcciones, también en Montevideo: la Torre Múnich y la Torre Austin.

Casi sin proponerlo, **Ventus Construcciones** ha ido convirtiéndose en especialista en este tipo de estructuras, contando con más de 20 proyectos en su cartera, entre los que cuenta con puentes, centros logísticos, y otras estructuras civiles.

«Poder apoyarnos en el *know-how* generado por nuestra marca renovables nos permitió acceder rápidamente a las primeras contrataciones. Esto nos permitió poder robustecer nuestro posicionamiento, lo cual nos llevó incluso a ajustar nuestra imagen de marca para diferenciar el hormigón de las renovables», comentó Morelli.

Más allá de esto, el propio origen proveniente de las renovables por parte de **Ventus Construcciones** llevó a que la empresa aplicara los estándares más altos en cuanto a seguridad, cuidado ambiental, y detalle, lo cual le permite marcar un alto estándar de calidad.

Mientras **Ventus Construcciones** está próximo a triplicar su facturación en Uruguay, comparando 2025 con 2024, su proyección internacional es inminente. La constructora ya realizó trabajos en Argentina y Colombia -estos últimos quedando luego en manos de **Ventus Colombia**-, y ahora se traza como meta territorios como Paraguay y Perú. «Por allí pasan nuestros planes de expansión, siguiendo los pasos de otras empresas líderes en materia de construcción», comenta Bervejillo.

than 20 projects in its portfolio—including bridges, logistics centers, and a variety of civil infrastructure works.

«Our ability to rely on the know-how developed under the **Ventus** renewable energy brand allowed us to quickly secure our first contracts,» says Morelli. «That helped us strengthen our positioning—and even led us to refresh our brand identity to visually differentiate construction from renewable energy.»

Rooted in its origins, **Ventus Construcciones** applies the highest standards in safety, environmental responsibility, and precision, setting a clear benchmark for quality across all its works.

With revenue in Uruguay expected to nearly triple between 2024 and 2025, the company's international expansion is imminent. **Ventus Construcciones** has already completed projects in Argentina and Colombia—the latter now integrated into **Ventus Colombia**—and is currently targeting Paraguay and Peru. «That's where our expansion plan is headed, following in the footsteps of other top-tier construction firms,» adds Bervejillo.

«Apostamos a las certificaciones internacionales de sostenibilidad, porque son un diferencial que el mercado valora»

«We are committed to international sustainability certifications—they set us apart in a market that increasingly values environmental performance»

01.

UN PROYECTO
UNIVERSITARIO
A UNIVERSITY
PROJECT

02.

CRECIMIENTO
DESDE URUGUAY
PARA LA REGIÓN
EXPANDING FROM
URUGUAY TO
THE REGION

03.

LA VOCACIÓN
DE IR A MÁS
THE SPIRIT
OF CONTINUOUS
GROWTH

04.

LIDERAZGO
EN CONSTRUCCIÓN
E INNOVACIÓN
LEADERSHIP IN
CONSTRUCTION
AND INNOVATION

05.

PERSONAS
Y CULTURA
PEOPLE AND
CULTURE

06.

SOSTENIBILIDAD
Y COMPROMISO
SOCIAL
SUSTAINABILITY
AND SOCIAL
COMMITMENT

07.

15 AÑOS
DE VENTUS
15 YEARS
OF VENTUS



Saber analizar el mercado

Knowing How to Analyze the Market

Una acertada lectura de los tiempos y del mercado ha hecho de las operaciones en Colombia las más exitosas de la historia de Ventus hasta el momento. Liderada por Víctor Tamayo, la oficina colombiana ha logrado valerse de una estructura de profesionales sólidos para expandir a Ventus en la región.

An accurate interpretation of timing and market dynamics has made operations in Colombia the most successful chapter in Ventus' history to date. Led by Víctor Tamayo, the Colombian office has leveraged a solid team of professionals to expand the company's presence throughout the region.



Víctor Tamayo

Country Manager de Ventus Colombia
Country Manager at Ventus Colombia

¿Cuáles fueron sus primeros contactos con Ventus?

Yo era el CEO de Siemens en Uruguay, donde estuve viviendo casi cuatro años y medio. Conocía muy bien todos los proyectos del sector energía en el país, porque como Siemens estábamos muy activos en plantas de generación térmica. Conocía bien al equipo directivo de la estatal UTE, entre ellos a Óscar Ferreño. Sabía lo que **Ventus** estaba haciendo en Uruguay y, por eso, terminando mi ciclo en Siemens, propuse crear **Ventus Colombia**.

¿Por qué era el momento propicio para crear la oficina en Colombia? Entendía que, dadas las circunstancias que tenía Colombia y de que ya se estaban dando beneficios a las energías renovables, era el momento propicio para establecernos en el país. Por

What were your first interactions with Ventus? I served as CEO at Siemens in Uruguay, where I lived for nearly four and a half years. I was familiar with all energy sector projects in the country, as Siemens was very active in thermal power plants. I had close ties with the leadership at UTE, the state-owned utility, including Óscar Ferreño. I knew what **Ventus** was doing in Uruguay, so when my time at Siemens



VER ENTREVISTA COMPLETA
WATCH FULL INTERVIEW

01.

UN PROYECTO
UNIVERSITARIO
A UNIVERSITY
PROJECT

02.

CRECIMIENTO
DESDE URUGUAY
PARA LA REGIÓN
EXPANDING FROM
URUGUAY TO
THE REGION

03.

LA VOCACIÓN
DE IR A MÁS
THE SPIRIT
OF CONTINUOUS
GROWTH

04.

LIDERAZGO
EN CONSTRUCCIÓN
E INNOVACIÓN
LEADERSHIP IN
CONSTRUCTION
AND INNOVATION

05.

PERSONAS
Y CULTURA
PEOPLE AND
CULTURE

06.

SOSTENIBILIDAD
Y COMPROMISO
SOCIAL
SUSTAINABILITY
AND SOCIAL
COMMITMENT

07.

15 AÑOS
DE VENTUS
15 YEARS
OF VENTUS

tanto conversé con Óscar y juntos dijimos: «¿Por qué no montamos **Ventus** en Colombia?». Así se lo propusimos a Juan Pablo (Saltre) y Francis (Raquet).

¿Qué destaca de esa etapa de estudio que realizó en Colombia y llevó a enfocar a la empresa en la energía solar? Que fue fundamental. Vimos que en la costa norte colombiana, en los límites con Venezuela, había regímenes de vientos excelentes para la energía eólica, pero esa zona tiene complejidades sociales que

Short bio

El ingeniero Víctor Tamayo cuenta con más de 30 años de experiencia en el sector eléctrico en cargos de dirección en compañías como EPM, ABB, AEG y Siemens. En esta última trabajó durante 18 años (1996 a 2014), liderando su expansión regional, siendo el CEO para países como Bolivia y Uruguay. En 2016 se unió a **Ventus**. Tamayo también es miembro del directorio de la Asociación de Hidrógenos de Colombia.

Engineer Víctor Tamayo has more than 30 years of experience in the electrical sector. He has held executive positions at companies such as EPM, ABB, AEG, and Siemens. He worked at Siemens for 18 years (1996–2014), leading regional expansion and serving as CEO for countries such as Bolivia and Uruguay. In 2016, he joined Ventus. He is currently a board member of the Colombian Hydrogen Association.

came to an end, he proposed the creation of **Ventus Colombia**.

Why was it the right time to establish an office in Colombia? I recognized that Colombia was in a favorable phase and that renewable energy projects were already beginning to receive incentives. was the ideal moment to set up operations in the country. A conversation with Óscar led to a simple question: «Why don't we set up **Ventus** in Colombia?» That's how we introduced the idea to Juan Pablo and Francis.

What stands out from the market analysis you conducted that led to a focus on solar energy? That was a critical turning point. We saw that the northern coast of Colombia, near the Venezuelan border, had excellent wind resources, but social



«En Colombia se apreciaba mucho la localía. Y eso nos impulsó a tener una diferencia competitiva con respecto a los demás EPCistas, que normalmente eran firmas de fuera de la región»

«In Colombia, local presence is highly valued. That gave us a competitive edge over other EPC contractors, which were typically foreign firms»



hacían muy difícil llevar adelante un proyecto. También ensayamos en algunas serranías de Bogotá, sitios altos, donde vimos muy buen viento, pero con baja densidad del aire. Con esa información nos dimos cuenta que el camino era solar.

¿Cuán valiosa fue su trayectoria para generar el primer proyecto en el país? Fue valiosa la confianza que existía por parte de la empresa en otras geografías y en el nombre Víctor Tamayo, pero aún así nos decían: «Yo te doy entrada, pero necesito algún documento sobre la experiencia de la empresa». Con Juan Pablo (Saltre) recopilamos experiencias pasadas, cartas de clientes y generamos de los más de 20 proyectos que **Ventus** llevaba construidos o gerenciados. Desde que abrimos **Ventus Colombia** hasta que se firmó el primer contrato pasaron unos 18 meses.

complexities in the region made it extremely difficult to carry out projects. We also tested some mountainous areas around Bogotá—high-altitude locations with strong wind but low air density. Based on that analysis, we concluded that solar was the best strategic direction.

How important was your professional background in securing Ventus' first project in Colombia? The company's track record in other countries and my name, Víctor Tamayo, carried some weight—but even so, potential clients told us, «I'll give you a chance, but I need documentation proving the company's experience.» With Juan Pablo (Saltre), we compiled past project data, client reference letters, and records from more than 20 wind and solar farms that **Ventus** had either built or managed. From the time we

¿Cree que ser locales, establecer una oficina con un equipo en su mayoría local, fue determinante?

Sí porque en Colombia se aprecia mucho la localía. Y eso nos impulsó a tener una diferencia competitiva con respecto a los demás EPCistas, que, en su mayoría, eran firmas extranjeras. Estas empresas venían a Colombia y subcontrataban todo; prácticamente no tenían operación en Colombia. Nosotros creamos en el mercado una visión diferente: nosotros hacemos los diseños, la construcción y compramos los materiales. Lo que subcontratamos es muy poco y generalmente no tiene que ver con el core del negocio, como puede ser la malla de cerramiento. A partir de esto también surgió la idea de comprar nuestra propia maquinaria, para no depender de ningún tercero.

¿Cuáles son los desafíos que se propone Ventus Colombia para los próximos años? En este momento tenemos en estudio proyectos de gran porte que superan 100 MW, y apostamos a seguir creciendo y brindando servicios de construcción para los proyectos de gran porte a través de la excelencia que hemos

opened the office to the signing of the first contract, approximately 18 months passed.

Was being locally established—with a primarily local team—a key factor? Absolutely. In Colombia, local presence is highly valued, and this gave us a significant advantage over other EPC contractors, most of whom were international firms. These companies would enter the country and subcontract nearly everything, operating without a real presence. We introduced a different model: we handle the design, construction, and procurement ourselves. What little we do subcontract tends to be peripheral—things like fencing mesh. This approach also led us to purchase our own machinery, to reduce dependence on third parties.

What challenges lie ahead for Ventus Colombia?

We are currently evaluating large-scale projects of over 100 MW, and we are committed to continuing our growth by delivering EPC services for utility-scale developments. Our consistent performance over

«Desde que abrimos Ventus Colombia hasta que se firmó el primer contrato pasaron unos 18 meses»

«It took about 18 months from the opening of Ventus Colombia to the signing of our first contract»



probado en los últimos casi ocho años en el país, que nos ha permitido ser, al momento, el EPCista que más ha construido en Colombia.

¿Cuál es el potencial que le ve al hidrógeno verde?

En Colombia hay en este momento unos 36 proyectos de hidrógeno en planeamiento. De hecho, soy parte de la junta directiva de la Asociación de Hidrógenos de Colombia y estamos trabajando mucho con el tema del hidrógeno. Hay un futuro interesante, pero existe un problema de demanda. Mientras no se genere la demanda necesaria para que el combustible a base de hidrógeno sea una solución, será muy difícil.

¿Cómo se traslada la exitosa experiencia colombiana a otros países? Lo que Colombia enseña es que, primero, hay que tener una estrategia y analizar bien el mercado, como ocurrió con el estudio que nos mostró que debíamos pasar a solar. Esa decisión puso a **Ventus** donde está ahora.

Luego de eso, debes encontrar el primer proyecto que te permita anclarte en el país, dejar tu huella. Mi jefe alemán en Siemens me decía: «Busca el primer negocio que te dé los recursos para sostenerte». Eso me quedó en el ADN. Estrategia, conocimiento del mercado y ese primer proyecto que deje huella. Después comienza a acomodarse el resto. Si no tienes el primer proyecto, es muy difícil crecer.

«Lo que Colombia enseña es que hay que tener una estrategia y analizar bien el mercado, como ocurrió con el estudio que nos mostró que debíamos pasar a solar. Esa decisión puso a Ventus donde está ahora»

«What Colombia teaches us is that you need a strategy and deep market analysis—like the study that led us to focus on solar. That decision shaped Ventus' future»

the past eight years has positioned us as the most experienced EPC contractor in Colombia's renewable energy sector.

What is the outlook for green hydrogen? There are around 36 hydrogen projects currently in development phases in Colombia. I serve on the board of the Colombian Hydrogen Association, and we are working actively in this space. The potential is exciting, but we face a challenge with demand. Until sufficient demand is generated to justify hydrogen as a viable energy solution, widespread adoption will remain difficult.

How can Colombia's successful experience be translated to other countries? Colombia taught us the importance of strategy and deep market analysis—as we did with the study that led us to prioritize solar. That decision laid the foundation for where **Ventus** is today.

After that, the key is to secure a first project that allows you to establish your presence in the country. My German boss at Siemens used to say, «Find the first business that gives you the means to sustain yourself.» That became part of my DNA: strategy, market knowledge, and that foundational project that marks your entry. Once you have that, things start to unfold. Without that first project, it's very hard to grow.

01.

UN PROYECTO
UNIVERSITARIO
A UNIVERSITY
PROJECT

02.

CRECIMIENTO
DESDE URUGUAY
PARA LA REGIÓN
EXPANDING FROM
URUGUAY TO
THE REGION

03.

LA VOCACIÓN
DE IR A MÁS
THE SPIRIT
OF CONTINUOUS
GROWTH

04.

LIDERAZGO
EN CONSTRUCCIÓN
E INNOVACIÓN
LEADERSHIP IN
CONSTRUCTION
AND INNOVATION

05.

PERSONAS
Y CULTURA
PEOPLE AND
CULTURE

06.

SOSTENIBILIDAD
Y COMPROMISO
SOCIAL
SUSTAINABILITY
AND SOCIAL
COMMITMENT

07.

15 AÑOS
DE VENTUS
15 YEARS
OF VENTUS



El diálogo entre el proyecto y la comunidad

Building Trust with Local Communities

Ventus ha demostrado en Colombia la capacidad de hacerle frente a múltiples desafíos, gracias a un acercamiento muy cuidadoso a las problemáticas únicas de cada territorio.

«Colombia es un país con dificultades sociales y de seguridad muy complejas», comenta Tamayo. «Por esto fue muy importante estructurar una gerencia de entorno y de comunidades que sea capaz, cada vez que llegamos a un sitio, de integrar a las comunidades y lograr que ayuden a ejecutar el proyecto; que entiendan en qué consiste mediante un acercamiento al mismo».

Con este fin, **Ventus** contrata mucha mano de obra local -y muchas veces femenina- algo que le ha valido el reconocimiento de la Asociación de Energías Renovables de Colombia en materia de inclusión.

«Lo que hemos hecho en Colombia es una obra quijotesca, pero de una satisfacción impresionante», afirma Tamayo. «Porque los objetivos que nos hemos trazado, las metas que nos hemos propuesto, las hemos logrado».

In Colombia, **Ventus** has demonstrated its ability to navigate complex environments by carefully addressing the unique characteristics of each territory.

«Colombia is a country with complex social and security dynamics,» explains Tamayo. «That's why it was essential to design an environmental and community management system capable of integrating the local population into each project. Our goal is for the communities to understand the project and actively participate in its execution.»

To achieve this, **Ventus** hires a significant share of local labor—often including women—an approach that has earned the company recognition from Colombia's Renewable Energy Association for its commitment to inclusion.

«What we've accomplished in Colombia has been a monumental effort—deeply challenging, but incredibly rewarding,» says Tamayo. «Because the goals we set for ourselves, the targets we aimed for, we've achieved them.»

04

LIDERAZGO EN CONSTRUCCIÓN E INNOVACIÓN

LEADERSHIP IN
CONSTRUCTION
AND INNOVATION





Liderazgo en construcción e innovación

Leadership in Construction and Innovation

Con el desarrollo de su sistema de Gestión Integrado, herramientas propias para el gerenciamiento de sus proyectos y la constante optimización de sus procesos, Ventus ha generado una base sólida sobre la cual ha construido su expansión en la región.

With the development of its Integrated Management System, proprietary project management tools, and the ongoing optimization of its processes, Ventus has established a solid foundation upon which it has built its regional expansion.

La expansión de **Ventus** en un mercado joven como el de las energías renovables, le llevó a tener que generar sus propias soluciones, generando los estándares y procedimientos que le han permitido destacarse en los diferentes territorios en los que se ha establecido.

En 2017, Florencia Baracco se integró a la oficina argentina de **Ventus** como Gerente de Calidad, Seguridad y Medio Ambiente con el objetivo de «desarrollar e implementar el sistema de gestión integrado de Calidad, Seguridad y Salud y Medio Ambiente, basado en los tres estándares de las normas internacionales ISO».

«**Ventus** quería desarrollar todo el sistema de gestión integrado y certificarlo, para darle aún más impulso a la empresa y reorganizar sus procesos», explica Baracco.

Operating in a young and evolving sector such as renewable energy, **Ventus** often had to develop its own solutions—establishing the standards and procedures that have enabled it to stand out across the various territories where it now operates.

In 2017, Florencia Baracco joined **Ventus**' Argentine office as Quality, Health, Safety, and Environment Manager, with a clear mandate: «To design and implement an integrated management system based on the three international ISO standards.»

«**Ventus** set out to develop and certify a fully integrated management system as a way to further strengthen the company and reorganize its internal processes,» explains Baracco. «We began from the ground up—starting with the Quality Policy, the

«A veces parece que nos demandamos muchísimo a nosotros mismos, pero apuntamos a un estándar más alto»

«Sometimes it feels like we set the bar very high for ourselves—but that's because we aspire to a higher standard»



«Comenzamos de cero con la política de calidad, la política de seguridad, salud y medio ambiente y con la, misión y visión. A partir de las políticas, basadas en nuestros valores y compromisos, se desprendieron los objetivos del sistema de gestión, el mapa de procesos y los procedimientos necesarios».

«Para mí fue clave el apoyo de la dirección, de Juan Pablo (Saltre) y de Francis (Raquet), principalmente, porque es lo que permitió el desarrollo e implementación del sistema de gestión y que realmente se le de la relevancia del caso; hubo mucho compromiso de parte ellos».

El sistema de gestión de calidad (SGC) tomó cerca de 18 meses de desarrollo, implementación y certificación (ISO 9001): «Lo certificamos en agosto de 2018. Fue el primer gran paso», recuerda Baracco.

Ya con Colombia y las siguientes geografías, **Ventus** continuó con la certificación de seguridad y salud en el trabajo (ISO 45001) y luego con la certificación ambiental (ISO 14001), pero no fue sencillo: «Incluir a Colombia en el sistema de gestión de **Ventus**, ajustar

Health, Safety, and Environmental Policy, as well as our Mission and Vision.

From these guiding principles—rooted in our core values and commitments—we defined the system’s objectives, established the process map, and developed the procedures needed to support it.»

«From my point of view, the unwavering support from leadership—Juan Pablo (Saltre) and Francis (Raquet)—was essential. Their commitment gave the management system the importance it deserved and enabled its full implementation.»

The Quality Management System (QMS) took approximately 18 months to be designed, implemented, and certified under ISO 9001. «We achieved certification in August 2018. That was a major milestone,» Baracco recalls.

As **Ventus** expanded into Colombia and other geographies, it incorporated additional certifications, including Occupational Health and Safety (ISO 45001) and Environmental Management (ISO 14001). The



«Hoy tenemos un equipo muy consolidado, con mucha experiencia, que nos da el empuje de seguir avanzando»

«Today we have a deeply experienced and cohesive team, which gives us the momentum to keep advancing»

todos nuestros procesos y todo nuestro sistema de gestión a Colombia, se fue haciendo de a poco», detalla. «Algunos procesos corporativos los ajustamos, otros eran tan distintos que tuvimos que desarrollar procesos nuevos. Ese fue el primer punto de inflexión: en Colombia los proyectos y clientes son más exigentes y, por tanto, el sistema también se volvió más exigente».

Con **Ventus** asumiendo el rol de EPCista como su papel principal, las demandas fueron mayores, y algo similar ocurrió una vez **Ventus Construcciones** encontró su ritmo: «A veces parece que nos demandamos muchísimo a nosotros mismos, pero apuntamos a un estándar más alto», afirma Baracco. «No queremos ser una constructora más, queremos ser la mejor. Queremos estar certificados en nuestro sistema de gestión y queremos construir edificios sustentables que respondan a las certificaciones de sostenibilidad. Para todo eso necesitamos gestionar procesos que otras empresas no gestionan».

La digitalización del sistema de Gestión Integrado ha sido la última frontera: «Creemos que la digitalización nos va a permitir insertarnos más rápidamente en cualquier nuevo país».

transition, however, was far from simple: «Integrating Colombia into the **Ventus** management system—adapting all of our processes—was a gradual and complex task,» she explains. «Some corporate processes were adjusted, while others had to be developed from scratch. That was our first turning point: in Colombia, both clients and projects demanded more, and our system had to evolve to meet that.»

With **Ventus** assuming the role of EPC contractor across markets, internal demands continued to rise. A similar evolution occurred with the scaling of **Ventus Construcciones**: «Sometimes it may seem like we place excessive demands on ourselves, but that's because we aim for excellence,» says Baracco. «We don't want to be just another construction company—we want to be the benchmark. We want our system to be certified, and we want to build sustainable structures that meet international green building standards. Achieving that requires process management that goes beyond conventional expectations.»

The digitalization of the Integrated Management System has been the next frontier: «We believe digitalization will significantly accelerate our entry into new markets.»

01.

UN PROYECTO
UNIVERSITARIO
A UNIVERSITY
PROJECT

02.

CRECIMIENTO
DESDE URUGUAY
PARA LA REGIÓN
EXPANDING FROM
URUGUAY TO
THE REGION

03.

LA VOCACIÓN
DE IR A MÁS
THE SPIRIT
OF CONTINUOUS
GROWTH

04.

LIDERAZGO
EN CONSTRUCCIÓN
E INNOVACIÓN
LEADERSHIP IN
CONSTRUCTION
AND INNOVATION

05.

PERSONAS
Y CULTURA
PEOPLE AND
CULTURE

06.

SOSTENIBILIDAD
Y COMPROMISO
SOCIAL
SUSTAINABILITY
AND SOCIAL
COMMITMENT

07.

15 AÑOS
DE VENTUS
15 YEARS
OF VENTUS

UN EPCISTA CONSOLIDADO

A CONSOLIDATED EPC MINDSET

VER ENTREVISTA
COMPLETA
WATCH FULL
INTERVIEW



¿Cuáles fueron los desafíos de sus primeros años en Ventus? Yo venía de una empresa internacional que tenía muchos procedimientos, mucha burocracia y, sobre todo, un sistema de gestión muy fuerte. Florencia Baracco se incorporó muy poco después a desarrollar eso en **Ventus**, con gran profesionalismo.

¿Cómo impactó la pandemia en el trabajo de Ventus? A modo de ejemplo, en 2020, teníamos un proyecto en Argentina donde las restricciones eran importantes, pero el proyecto estaba declarado de interés nacional, así que nos tocó ser muy creativos para seguir trabajando: generar hoteles, alquilar motor homes, reducir la movilidad y trabajar en rotaciones de personal para evitar contagios.

¿Cómo se traslada la expertise como EPCista a los diferentes países? En Uruguay y Colombia tenemos equipos consolidados, donde ejecutamos la obra nosotros mismos, tenemos maquinaria y personal en planilla. En un nuevo país hay que comenzar subcontratando parte de la operación, dejando algunas cosas puntuales para hacer con personal propio, pero el objetivo es aplicar la misma forma de trabajo que nos funcionó antes. Siendo locales en cada geografía y llevando personal de confianza para formar, capacitar y mostrar cómo ejecutamos en **Ventus**.

¿Qué objetivos traza para su área? El primer objetivo es lograr un buen resultado en el próximo territorio que entremos. Desarrollar los proyectos de manera exitosa y lograr que los clientes, como ocurre en otros territorios, continúen confiando en nosotros. Adicionalmente, continuar en el proceso de mejora continua que siga apuntalando a **Ventus** como el mejor EPCista.

What were the main challenges during your early years at Ventus? I came from an international company with numerous procedures, a high degree of bureaucracy, and a very solid management system. When I joined **Ventus**, that structure wasn't in place yet—but shortly after, Florencia Baracco came on board to build it from the ground up with remarkable professionalism.

How did the pandemic affect operations at Ventus? In 2020, for example, we had an ongoing project in Argentina, where the restrictions were significant. The project was declared of national interest, so we had to find creative solutions to keep it moving forward. We set up accommodations, rented motorhomes, minimized mobility, and implemented rotating work shifts to reduce the risk of contagion.

How do you replicate your EPC expertise in different countries? In Uruguay and Colombia, we have local-established teams. We execute the work with our own people and machinery. When entering a new market, we begin by outsourcing certain parts of the operation while assigning our own personnel to handle critical components. The goal is to apply the same operational model that has proven successful for us—being local in each geography and deploying reliable team members who can train others and set execution standards.

What are the key objectives for your area moving forward? The primary goal is to deliver strong results in the next market we enter. That means executing projects successfully and ensuring that clients—just as they do in other countries—continue to place their trust in **Ventus**. Additionally, to continue driving continuous improvement that strengthens **Ventus'** position as the leading EPC contractor.



Gabriella Antonaccio

Directora de Operaciones de Ventus)
Director of Operations at Ventus

Tecnología desarrollada en casa

Gabriella Antonaccio, Directora de Operaciones de **Ventus**, recuerda su experiencia: «Ingresé en 2016 trabajando como gerente del proyecto del parque eólico Valentines, adaptando lo que yo sabía, pero también mucho de cómo hacía los procedimientos el cliente, porque aún no teníamos un sistema de gestión robusto», recuerda. «Este ha sido uno de los cambios más importantes».

El exitoso resultado de este y otros proyectos en Uruguay llevó a Antonaccio a liderar otros en Argentina y, antes de pasar a Colombia, también participó en el desarrollo de algunos de los primeros proyectos de **Ventus Construcciones**: «Tuve un pequeño paso, tal vez de menos de un año, dando soporte a **Ventus Construcciones**: era la ampliación, refuerzo y ensanche de un puente en la ruta 14 en Soriano (Uruguay), y luego unas obras de drenaje del Ferrocarril Central, también sobre 2021». Fue un breve periodo porque, eventualmente, el desarrollo de las renovables en Colombia acaparó su tiempo.

«Hoy tenemos un equipo muy consolidado, con mucha experiencia, que nos da el empuje de seguir avanzando», señala Antonaccio. «Nos hemos generado confianza en lo que ejecutamos. El cliente nos escucha cuando hablamos. Y, si bien tenemos un diálogo muy cercano con los distintos clientes, de dialogar, a veces, a diario, algo que hemos implementado y que nos ha funcionado muy bien es generar una vez al mes una especie de *steering committee*, con el objetivo de lograr encuentros cara a cara para ver los temas más críticos, más gerenciales, que, en el día a día, no se terminan de resolver».

Homegrown Technology

Gabriella Antonaccio, **Ventus**' Director of Operations, recalls her early experience: «I joined **Ventus** in 2016 as project manager for the Valentines wind farm. I applied what I already knew, but also had to adapt to the client's protocols, since we didn't yet have a robust management system of our own,» she reflects. «The evolution of that system has been one of the most significant transformations.»

The success of this and other early projects in Uruguay led Antonaccio to oversee additional initiatives in Argentina and, later, to support the first civil engineering projects launched by **Ventus Construcciones**: «I had a brief stint—less than a year—supporting **Ventus Construcciones**. I was involved in the expansion, reinforcement, and widening of a bridge on Route 14 in Soriano (Uruguay), as well as drainage works for the Central Railway, also around 2021.» Her time with the construction division was short-lived, however, as her focus shifted to managing the rapid development of renewables in Colombia.

«Today, we have a deeply experienced and cohesive team, which gives us the momentum to keep advancing,» Antonaccio affirms. «We've built strong confidence in what we deliver. When we speak, the client listens. Although our dialogue with clients is ongoing—often daily—we've implemented a monthly steering committee model that has proven highly effective. These in-person meetings allow us to address more strategic or managerial matters that may not be resolved in regular weekly follow-ups.»

«At **Ventus**, we've always been transparent and precise—in what we say and in what we do. That's why our relationships with clients are so close.»

«Ventus ha volcado mucho desarrollo tecnológico en mejorar, de manera continua, la optimización de sus procesos»

«We've adopted a wide range of tools to improve efficiency across all areas»

«Hemos implementado mucha tecnología para mejorar nuestros procesos como constructores»

«We have implemented a lot of technology to improve our processes as builders»»

«Como **Ventus**, siempre somos claros y transparentes en lo que decimos y hacemos. Entonces, la relación con el cliente es muy cercana».

Como EPCistas líderes en América Latina, **Ventus** ha volcado mucho desarrollo tecnológico en mejorar, de manera continua, la optimización de sus procesos: «Hemos implementado mucha tecnología para mejorar nuestros procesos como constructores. Ya sea a través de la estandarización de diseños en el área de ingeniería, en lograr acuerdos marco en el área de compras y, finalmente, en el área de la construcción, agregar tecnología y nuevos desarrollos para ser más eficientes y tener mejores resultados».

Ventus también ha desarrollado internamente sus propias herramientas de seguimiento de los proyectos, con una base de datos unificada que le permite a Antonaccio realizar el seguimiento de los proyectos en tiempo real: «Tenemos una web interna, con todos los proyectos con su curva S graficada, en cada territorio y en tiempo real. Puedo ver cómo van los proyectos, cuánta gente hay trabajando, cuáles son los rendimientos, desvíos, todo en tiempo real...».

«Todo eso es parte de lo que hemos ido desarrollando: seguimos mejorando los procesos y lo hemos hecho con personal *in-house*, automatizando y creando a medida de lo que **Ventus** requiere», recalca Antonaccio. «Estábamos buscando software ya desarrollados, que permitieran la gestión de los proyectos, y ninguno se adaptaba 100% a lo que queríamos, por lo que desarrollamos internamente una herramienta que hoy nos permite tener en un solo lugar todos datos relevantes de los proyectos que **Ventus** ejecuta».

As a leading EPC contractor in Latin America, **Ventus** has consistently invested in technology to enhance and optimize its processes.

«We've adopted a wide range of tools to improve efficiency across all areas: from standardizing engineering designs to establishing framework agreements in procurement, and, finally, incorporating technological innovations into the construction phase to increase productivity and achieve better results.»

Ventus has also developed its own internal project monitoring tools, powered by a unified database that provides instant access to detailed project information.

«We have developed an internal platform and can instantly see all projects plotted with their respective S-curves, segmented by territory and updated in real time,» says Antonaccio. «I can monitor project progress, workforce numbers, productivity metrics—everything.»

«All of this is the result of internal development. We've continually refined our processes using in-house talent, automating and customizing solutions to meet **Ventus**' specific needs,» she explains. «We explored off-the-shelf project management software, but none met our requirements in full—so we developed our own tool. Today, it consolidates all essential project data in one place, tailored entirely to how **Ventus** operates.»

Una energía gestionable

Las bondades de utilizar energía eólica y solar son bien conocidas, sin embargo, el obstáculo pasa por la dificultad en gestionarlas: «Las máquinas gestionadoras de energía tienen el trabajo de ajustar, al instante, para que la generación de energía sea igual a la demanda», explica Óscar Ferreño, Director de Regulaciones Internacionales y Regulación de **Ventus**. «Los sistemas de energía tienen un despacho de carga que ordena qué máquinas deben entrar y cuáles salir para que se cumpla eso, pero las máquinas que este despacho puede controlar son las gestionables; una eólica o una solar, cuya producción depende del recurso del instante, no son gestionables; entran y salen cuando pueden. Es como una demanda negativa: una energía que no se puede controlar».

Como solución, las baterías eléctricas conectadas, por ejemplo, a un parque solar, sirven para dotar de gestionabilidad al sistema. **Ventus** tiene experiencia en la instalación de este tipo de parques solares fotovoltaicos con baterías eléctricas.

Mientras la empresa continúa recorriendo ese camino, aprovechando su expertise en materia de proyectos solares, ese deseo de siempre mirar hacia delante le ha llevado a hacer historia a través de la estructuración y construcción del proyecto Kahirós, el primer proyecto de hidrógeno verde en la historia de Uruguay, y el primero en transporte carretero en América Latina.

Kahirós reúne a jugadores de diferentes industrias que han apostado a esta tecnología de vanguardia, como Fraylog y Fidocar en Uruguay, para construir un proyecto basado en una planta de energía solar, un electrolizador PEM y una hidrolinera, que garantiza una producción de hidrógeno completamente libre de emisiones. Este

From Intermittency to Dispatchability

The benefits of wind and solar energy are widely acknowledged; however, one of their main limitations lies in their intermittency and lack of dispatchability.

«Energy management systems are designed to continuously and instantaneously balance generation with demand,» explains Óscar Ferreño, Director of Institutional Relations and Regulation at **Ventus**. «Grid dispatch centers issue instructions to bring certain power sources online or offline as needed, but they can only control dispatchable units. Wind and solar farms, which depend on real-time resource availability, are non-dispatchable—they feed energy into the grid when conditions permit. In this sense, they behave like negative demand: an uncontrollable energy input.»

One of the most promising methods to add flexibility to these systems is through the use of battery energy storage systems (BESS), particularly when integrated with solar farms. **Ventus** has hands-on experience in the design and implementation of these hybrid configurations.

While continuing to consolidate its expertise in solar-plus-storage solutions, **Ventus** took a visionary step by structuring and leading the construction of Kahirós—the first green hydrogen project in Uruguay, and the first of its kind in road transportation across Latin America.

Kahirós unites companies from diverse sectors that are committed to advancing this cutting-edge technology, including Fraylog and Fidocar in Uruguay. The initiative is based on a solar power plant, a PEM electrolyzer, and a hydrogen refueling station—together forming a fully zero-emission production chain. The project sets a new benchmark in both the renewable energy

«Las máquinas gestionadoras de energía tienen el trabajo de ajustar, al instante, para que la generación de energía sea igual a la demanda»

«Grid management systems operate by instantaneously balancing generation and demand. This only works if the energy sources are dispatchable»

01.

UN PROYECTO
UNIVERSITARIO
A UNIVERSITY
PROJECT

02.

CRECIMIENTO
DESDE URUGUAY
PARA LA REGIÓN
EXPANDING FROM
URUGUAY TO
THE REGION

03.

LA VOCACIÓN
DE IR A MÁS
THE SPIRIT
OF CONTINUOUS
GROWTH

04.

LIDERAZGO
EN CONSTRUCCIÓN
E INNOVACIÓN
LEADERSHIP IN
CONSTRUCTION
AND INNOVATION

05.

PERSONAS
Y CULTURA
PEOPLE AND
CULTURE

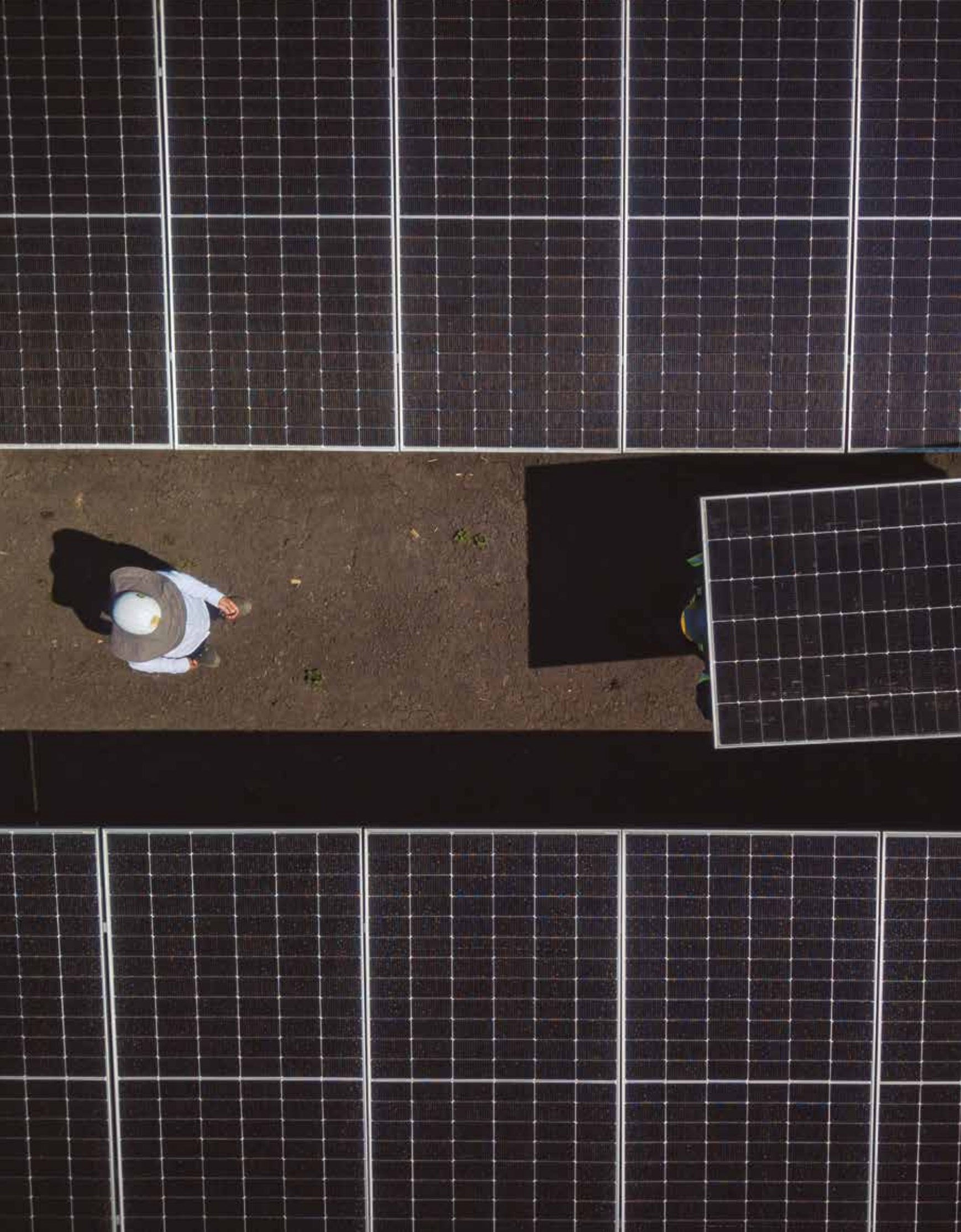
06.

SOSTENIBILIDAD
Y COMPROMISO
SOCIAL
SUSTAINABILITY
AND SOCIAL
COMMITMENT

07.

15 AÑOS
DE VENTUS
15 YEARS
OF VENTUS





«En redes de larga distancia, se habla de remplazar las redes de transmisión eléctrica por gasoductos de hidrógeno, como solución de mayor eficiencia energética»

«There is growing talk of replacing long-distance electric transmission lines with hydrogen pipelines, as a more efficient alternative for energy transport»

proceso asegura un desempeño ambiental óptimo y eficiente, marcando un hito en la industria renovable y del transporte.

«Es un orgullo que el funcionamiento que va a tener Kahirós lo hayamos concebido desde **Ventus**», afirma Ferreño.

La planta, que se espera entre en funcionamiento en 2026, revolucionará el transporte forestal al abastecer a la planta de celulosa de Montes del Plata con una flota de camiones de celda de combustible Hyundai FCEV.

«Una de las formas de hacer gestionables a las energías no gestionables es usar derivados del hidrógeno», recuerda Ferreño. «Por eso le insistía a Juan Pablo y a Francis: ‘Hay que meterse en el hidrógeno, pues seguramente es el futuro y va a tener una buena aplicación’».

Los desafíos que hoy presenta el hidrógeno verde pasan por el alto costo que aún tiene todos los elementos relacionados a la tecnología -lo que no sorprende: lo mismo ocurrió en un comienzo con los paneles solares- y las dificultades que presenta la molécula en sí.

«El problema del hidrógeno es que es una molécula muy difícil de manejar porque es muy liviana», detalla Ferreño. «Entonces para llevarla en su estado natural hay que comprimirla a presiones muy altas. Los camiones que vamos a utilizar en Kahirós tienen tanques a 700 bares»

A la molécula de hidrógeno también se la puede licuar, pero para esto hay que llevarla a temperaturas casi de cero absoluto, o se la puede combinar con otro elemento que le de base, como el carbón hace en el hidrocarburo. «En países donde hay una gran producción de papel, se puede utilizar el carbón

and transportation sectors, showcasing best-in-class environmental performance and operational efficiency.

«We are proud that the Kahirós operational concept was born at **Ventus**,» says Ferreño.

Scheduled to become operational in 2026, Kahirós will revolutionize Uruguay’s forestry logistics by supplying the Montes del Plata pulp mill with a fleet of Hyundai FCEV (fuel cell electric vehicle) trucks powered by green hydrogen.

«One way to make non-dispatchable renewable sources more manageable is by converting them into hydrogen derivatives,» Ferreño notes. «That’s why I insisted to Juan Pablo and Francis: ‘You need to get involved into hydrogen—it’s the future, and it will have important applications.’»

Among the current challenges of green hydrogen are the high costs associated with its production chain—similar to what occurred in the early days of solar PV—and the complexity of handling the molecule itself.

«Hydrogen is an extremely light molecule, which makes it difficult to transport,» Ferreño explains. «To carry it in its gaseous state, it must be compressed to very high pressures. The trucks we will use at Kahirós, for instance, are equipped with 700-bar tanks.»

Hydrogen can also be liquefied, but only at temperatures approaching absolute zero. Alternatively, it can be chemically combined with other elements to form derivatives, such as ammonia or methanol. «In countries with significant pulp and paper production, the carbon obtained from biomass combustion could be used to form synthetic fuels in a carbon-neutral process,» adds Ferreño.

Once these cost barriers are lowered, the advantages will become clearer. «Hydrogen-powered trucks,



generado de la quema de la biomasa, generando un proceso neutro con el medio ambiente», apunta Ferreño.

Una vez se supere el tema de los costos, comparte Sebastián Labandera, Gerente de Ingeniería de **Ventus**, las virtudes del hidrógeno quedarán de manifiesto: «Los camiones de hidrógeno, como los que utilizará Kahirós, son camiones eléctricos, pero con un depósito de hidrógeno que lo va alimentando y cargando permanentemente, por lo cual no necesitas una batería tan grande», explica.

«En redes de larga distancia, se habla de remplazar las redes de transmisión eléctrica por gasoductos de hidrógeno, como solución de mayor eficiencia energética», comenta Labandera. «Yo lo veo como una solución para generar energía cuando se dispone del recurso: generar hidrógeno cuando se cuente con sol o viento, para luego convertir el hidrógeno en energía cuando no haya recurso».

«Depende la matriz que tengas de renovables, como solar o eólica, porque tenes que tener manera de almacenar energía», señala. «El hidrógeno te permite almacenar esa energía que desaprovechas o despachas a cero».

Kahirós es un proyecto que busca plantear el desafío de poner en funcionamiento proyectos similares en otros países de la región: «Uruguay tiene un buen futuro en el tema del hidrógeno verde», señala Ferreño. «Y en otros países de América Latina, por ejemplo, donde hay mucha



like those that will operate at Kahirós, are electric vehicles—but rather than relying on large batteries, they are constantly recharged by a hydrogen fuel cell,» explains Sebastián Labandera, Engineering Manager at **Ventus**.

«In long-distance transmission, there is even discussion around replacing traditional electric grids with hydrogen pipelines as a more energy-efficient alternative,» he adds. «You generate hydrogen when solar or wind resources are abundant, and reconvert it into electricity when those resources are unavailable.»

«Ultimately, it all depends on your renewable mix—solar, wind, or both—and your ability to store that energy,» he concludes. «Hydrogen allows us to retain the excess that would otherwise be curtailed or dumped at zero cost.»

Kahirós aims to inspire similar initiatives across Latin America. «Uruguay has a very promising future in green hydrogen,» says Ferreño. «And other countries in

01.

UN PROYECTO
UNIVERSITARIO
A UNIVERSITY
PROJECT

02.

CRECIMIENTO
DESDE URUGUAY
PARA LA REGIÓN
EXPANDING FROM
URUGUAY TO
THE REGION

03.

LA VOCACIÓN
DE IR A MÁS
THE SPIRIT
OF CONTINUOUS
GROWTH

04.

LIDERAZGO
EN CONSTRUCCIÓN
E INNOVACIÓN
LEADERSHIP IN
CONSTRUCTION
AND INNOVATION

05.

PERSONAS
Y CULTURA
PEOPLE AND
CULTURE

06.

SOSTENIBILIDAD
Y COMPROMISO
SOCIAL
SUSTAINABILITY
AND SOCIAL
COMMITMENT

07.

15 AÑOS
DE VENTUS
15 YEARS
OF VENTUS

producción agrícola, hay mucha biomasa y es posible que el carbón de biomasa se pueda utilizar en este tipo de desarrollo».

«Lo que estamos intentando hacer ahora en otros países de Latinoamérica es usar el hidrógeno en forma local, mediante hidrógeno comprimido».

the region—especially those with extensive agricultural activity—have significant biomass resources that can serve as a feedstock for this type of development.»

«At **Ventus**, we are now focused on enabling localized hydrogen solutions in neighboring countries, using compressed hydrogen as the starting point.»

LA EXPERTISE EN CASA

Engineering, from the Inside Out

VER ENTREVISTA
COMPLETA
WATCH FULL
INTERVIEW



¿Cómo fue su carrera previa a Ventus? Estuve siete años fuera de Uruguay, trabajando en proyectos como una planta solar CSP en Emiratos Árabes o dos proyectos de ósmosis inversa, uno en China y otro en Omán. Me sumé a **Ventus** en 2017.

¿Cuáles son las áreas bajo tu responsabilidad? Lidero y gestiono dos equipos de trabajo: uno es el de ingeniería de detalle como tal, que es el equipo técnico que se encarga de desarrollar la ingeniería de los proyectos y de dar soporte técnico a los equipos ejecutivos de los mismos; y otro es todo el equipo de presupuestación técnica.

¿Cuál es el diferencial que aporta Ventus con su equipo de ingeniería? Tener el equipo técnico en casa implica una estructura más robusta que permite, desde el punto de vista de desarrollar los proyectos y solucionar los problemas, contar con una capacidad superior; te da mejor manejo, conocimiento y velocidad para atender a equipos propios y responder cualquier duda que pueda tener un clientes. En este marco hemos brindado más de 3.000 MW de servicios en la región.

¿Cuánto valoran esto los clientes? Mucho y no solo ellos: cuando contratamos nuevos PMs que vienen de empresas que funcionan como gestadoras, se dan cuenta inmediatamente la diferencia de tener en tu equipo a ingenieros *in-house*, con experiencias de más de 10 ó 15 años en el sector renovable, siendo este sector tan nuevo.



What was your professional background before joining Ventus? I spent seven years abroad working on large-scale infrastructure projects—including a CSP solar power plant in the United Arab Emirates and two reverse osmosis desalination projects, one in China and another in Oman. I joined **Ventus** in 2017.

What are the areas under your leadership today? I'm responsible for two core teams. One is the detailed engineering unit, responsible for technical design and support to the project execution teams. The other handles all technical budgeting and cost estimation.

What makes Ventus' engineering approach different? Having an in-house technical team gives us a robust structure and a clear edge when it comes to project development and problem-solving. It enhances our internal coordination, accelerates response times, and improves knowledge sharing across teams. That's how we've been able to provide over 3,000 MW of engineering services across the region.

How is this appreciated by clients? They value it greatly—and not just clients. When we hire new project managers who come from companies that act as intermediaries, they immediately notice the difference of having senior engineers on your team, with over 10 or 15 years of experience in renewables. It's a major strength in a sector that's still maturing.

Sebastián Labandera

Gerente de Ingeniería en Ventus
Engineering Manager at Ventus

El complemento perfecto

The Perfect Complement

Tras una amplia trayectoria en la estatal uruguaya UTE, Óscar Ferreño se sumó a Ventus, donde su conocimiento y experiencia han sido claves en la expansión e innovación que caracterizan a la empresa.

After an extensive career at Uruguay's state-owned utility UTE, Óscar Ferreño joined Ventus, where his deep expertise and regional insight have been instrumental in driving the company's expansion and innovation.



Oscar Ferreño

Director de Relaciones Internacionales
y Regulación de Ventus
Ventus Director of International Relations and Regulation

¿Cuán diferente es la matriz energética sobre la que trabaja hoy comparado con la que prevalecía a inicios de su carrera? Me recibí en diciembre de 1980 y ya hacía un año que estaba trabajando en UTE, en Generación Hidráulica. Ni bien me recibí, pasé a ser jefe de la represa en Rincón de Bonete. Estuve 10 años allí y luego pasé a ser gerente de Generación Hidráulica, que involucraba las tres represas en Río Negro. Tres años después, en 1993, pasé a ser gerente de la división Generación, que además de lo anterior, involucraba la Central Batlle y la Central de la Tablada.

En lo que es la historia de la matriz uruguaya, yo ingresé sobre el final de la fase en la que el país se convierte en muy hidroeléctrico, con la energía térmica como respaldo. Primero sobraba la energía y se vendía a Argentina,

How does today's energy matrix compares to the one you encountered at the start of your career? I graduated in December 1980. I had already been working at UTE for a year in the Hydroelectric Generation Division. Upon graduation, I was appointed head of the Rincón del Bonete dam. I stayed there for ten years, and then became Manager of Hydroelectric Generation, overseeing the three dams along the Río Negro. Three years later, in 1993,



VER ENTREVISTA COMPLETA
WATCH FULL INTERVIEW

Short bio

El académico ingeniero Óscar Ferreño (miembro titular de la Academia Nacional de Ingeniería de Uruguay desde 2012) es un referente dentro de la industria energética en Uruguay. Dentro de su extensa carrera en la estatal UTE, Ferreño fue jefe de la Central Hidroeléctrica Gabriel Terra y gerente de Generación, durante 12 años, siendo clave en el desarrollo de la energía eólica en el país. Ferreño integró el Consejo de Evaluación del Sector Energético de la (ANNI), fue miembro del Consejo de Dirección de LSQA Sistemas (SQA-Latu) y ocupó el cargo de Coordinador Técnico Internacional de Generación de la Comisión de integración Energética Regional (CIER). Ferreño es un destacado conferencista y también es piloto aviador civil A, con más de 1.000 horas de vuelo.

Óscar Ferreño, a civil engineer and full member of the National Academy of Engineering of Uruguay since 2012, is a leading figure in Uruguay's energy sector. Over a long career at UTE, he served as Head of the Gabriel Terra Hydropower Plant and Generation Manager for over a decade, playing a key role in the country's transition to wind energy. He has served on the Energy Sector Evaluation Council (ANNI), is a board member at LSQA Sistemas (SQA-LATU), and was International Technical Coordinator of Generation at CIER. A highly regarded speaker, he is also a licensed private pilot, with more than 1.000 flight hours.



I was named Generation Division Manager, which also included oversight of the Central Batlle and Central Tablada facilities.

In terms of Uruguay's energy matrix, I joined right at the end of the country's hydropower development phase—when thermal power served primarily as a backup. In the early days, we had a surplus

«Las energías renovables dependen de la superficie del territorio. Si tenés abundancia de terreno en relación al tamaño del sistema eléctrico, representan un mayor porcentaje del sistema»

«Natural sources of renewable energy depend on surface area. If a country has abundant land relative to the size of its electrical system, their output becomes significant»



pero luego creció la demanda y no se podían hacer más represas. Cuando Argentina privatizó su reserva de gas y petróleo, nos volvimos compradores. Debido a la diferencia de precio, el respaldo térmico era Argentina.

¿Qué ocurrió una vez Argentina entró en crisis?

A comienzos del siglo XXI, Uruguay quedó casi desnudo desde el punto de vista energético porque las centrales hidroeléctricas ya estaban totalmente desarrolladas. Se consideraron muchas soluciones: regasificadora, energía nuclear y, dentro de mi área, la eólica.

and exported electricity to Argentina. But then demand grew, and we could no longer build more dams. When Argentina privatized its gas and oil reserves, we became energy importers. Given the price gap, thermal backup came from Argentina.

What happened once Argentina entered its crisis?

At the start of the 21st century, Uruguay found itself in a vulnerable position from an energy standpoint. Hydroelectric capacity was fully developed, and various alternatives were considered:

¿Cómo se percibía a la energía eólica en aquel entonces? Como algo marginal; en cualquier país avanzado era un pequeño porcentaje de la matriz. En ese momento, Europa estaba en punta, sobre todo Alemania y España. Pero España tenía mucha eólica instalada, tal vez era el que tenía el mayor porcentaje, y apenas llegaba al 8 o 9%. Era bajo. Acá algunos ministros decían: «No pretendemos que las energías renovables sean la solución a los problemas energéticos del país, pero sí les vamos a pedir que ayuden». Me enorgullezco de haberme dado cuenta que podían ser una verdadera solución.

¿Qué ameritaba otra lectura en el caso de Uruguay?

Uruguay es un país con poca densidad de población. Las energías renovables, como la hidroeléctrica, la eólica o la solar, dependen de la superficie del territorio. Si tenés abundancia de terreno en función del tamaño del sistema eléctrico, ahí rinden mucho más. Y lo otro es que la eólica o la solar son un gran complemento a la hidroeléctrica, porque en grandes periodos podés saber la energía que van a generar, pero en cortos no. Son confiables en el largo plazo, pero poco confiables en el mediano plazo. Y la hidroeléctrica es exactamente al revés.

¿Cuándo entró en contacto con Ventus? Juan Pablo (Saltre) me conoció porque yo veía que en UTE no tenía demasiado eco y, para tratar de convencer de que la eólica era una buena solución para estos temas, empecé a dar algunas charlas. Empezamos a difundir esto.

¿Cuándo se sumó a la empresa? Estaba trabajando también en la Comisión de Integración Energética Regional, una comisión internacional que me dio mucho conocimiento de la región. Entonces Juan Pablo me dijo: «Uruguay prácticamente está saturado de generación renovable por mucho tiempo. ¿Por qué no te venís con nosotros y nos ayudás a viajar?». Así fuimos a Argentina y a Colombia. Ahí fue un poco el empuje que le dimos a **Ventus** para internacionalizarse.

¿Ya tenía este mismo rol? El cargo de Director de Relaciones Institucionales y Regulación fue uno que me dieron casi al principio: Relaciones Institucionales por el conocimiento que tenía en ese momento de los mercados de la región; y Regulación porque cada mercado tiene la suya, pero son todas bastante similares en el concepto. Yo conocía muy bien la regulación de

regasification, nuclear energy, and—in my area of focus—wind energy.

How was wind energy perceived back then? As a fringe technology. Even in developed countries, it accounted for just a small portion of the energy mix. At the time, Europe was leading the way, especially Germany and Spain. But even Spain, with one of the highest installed capacities, only had around 8 or 9%. It was marginal. Some ministers here would say, «We don't expect renewable energy to solve the country's problems, but we'll ask it to help.» I'm proud to have seen, early on, that it could in fact become a real solution.

What made Uruguay's case unique? Uruguay is a sparsely populated country. Renewable sources of energy—hydropower, wind, solar—depend on surface area. If you have a lot of land relative to the size of your electrical system, these sources become much more effective. Another factor is how well wind and solar complement hydroelectric generation. Solar and wind are highly predictable over long periods but unreliable in the short term. Hydropower is the opposite—unpredictable in the long term but highly manageable day to day. That synergy is key.

When did your path cross with Ventus? Juan Pablo (Saltre) knew of me because, when I felt that my advocacy for wind energy wasn't gaining traction at UTE, I began giving talks to raise awareness. That's how we began spreading the idea more broadly.

When did you officially join the company? At the time, I was also working with the Regional Energy Integration Commission (CIER), which gave me valuable exposure to energy systems across Latin America. Juan Pablo approached me and said, «Uruguay's renewable energy market is essentially saturated—why don't you come with us and help expand the company?» And that's how we began exploring Argentina and Colombia. That move helped propel **Ventus'** internationalization.

Have you held the same role since then? Yes. I was appointed Director of Institutional Relations and Regulation almost from the start. That role made sense because of my deep familiarity with regional markets, and with energy regulations. Although each

Uruguay y, a través de la CIER, también conocía la regulación de los otros países. Ha resultado una buena colaboración.

¿Cuál es el futuro para este tipo de energías? La versión moderna de la eólica y la solar es un alivio al alto consumo de energía, pero no pueden actuar por sí solas. Por más que pongamos energías renovables, todavía dependemos de las gestionables para mantener los sistemas en funcionamiento.

Ahí es dónde entra el hidrógeno verde. La mejor forma de convertirlas en gestionables es, con esas energías renovables que no emiten CO₂, hacer un combustible parecido al fósil. El primero es al que se le llama hidrógeno verde.

¿Desde hace cuánto usted está detrás del hidrógeno? Usar hidrógeno en lugar de fósiles, para los que estamos en temas energéticos, es algo muy antiguo. En el año 2004 estuve en un evento en la ciudad de Vancouver, en Canadá, donde se hablaba de hacer autopistas de hidrógeno para evitar el uso de combustibles fósiles. Ahí vi los primeros camiones, ómnibus y automóviles que funcionaban con hidrógeno. El uso del hidrógeno como elemento energético tomó gran impulso con la carrera espacial. Las naves espaciales utilizan el hidrógeno como energético.

¿Cómo se puede adaptar desde Uruguay a otros proyectos de hidrógeno? Fácilmente. Para uso local, si tomamos como ejemplo Kahirós, el camión con hidrógeno puro a presión es una buena opción. Entre países vecinos, perfectamente lo puedes hacer a través de tuberías. A mayores distancias es que se hace más difícil: para transportarlo en barco podrías hacerlo en forma líquida, pero son presiones muy bajas, o mezclándolo con nitrógeno para hacer el amoníaco, o con el carbón para hacer metanol.

country has its own framework, the core principles are similar. I had a solid grasp of Uruguay's regulation, and through CIER, I also understood the broader Latin American context. It has proven to be a very productive combination.

What does the future hold for this type of energy? Modern wind and solar energy have become critical solutions to meet rising energy demand—but they can't operate independently. No matter how much renewable capacity we install, we still need dispatchable sources to stabilize the system.

That's where green hydrogen comes in. Exactly. The best way to make renewables «dispatchable» is by using them to produce fuels that behave like fossil fuels, without CO₂ emissions. The first and most prominent of these is green hydrogen.

How long have you been studying hydrogen? Among energy professionals, the idea of using hydrogen instead of CO₂ has been around for a long time. I remember attending a conference in Vancouver in 2004, where they talked about building «hydrogen highways» to eliminate fossil fuel use. That's where I saw the first trucks, buses, and cars running on hydrogen. The space race gave hydrogen a big push—it's the fuel that powers spacecraft.

How easily can Uruguay adapt to the hydrogen economy? Very easily. For domestic use, take Kahirós project as an example: a truck running on compressed hydrogen is perfectly viable. For exports to neighboring countries, pipelines are a practical option. For long distances, shipping is more complex—you can transport hydrogen as a liquid, though that requires extremely low temperatures; or convert it into ammonia (by mixing it with nitrogen) or methanol (by combining it with carbon).

«En un comienzo a la energía eólica se la veía como algo marginal; en cualquier país avanzado era un pequeño porcentaje de la matriz»

«In the early days, wind energy was seen as marginal; even in advanced countries, it only made up a small portion of the matrix»

01.

UN PROYECTO
UNIVERSITARIO
A UNIVERSITY
PROJECT

02.

CRECIMIENTO
DESDE URUGUAY
PARA LA REGIÓN
EXPANDING FROM
URUGUAY TO
THE REGION

03.

LA VOCACIÓN
DE IR A MÁS
THE SPIRIT
OF CONTINUOUS
GROWTH

04.

LIDERAZGO
EN CONSTRUCCIÓN
E INNOVACIÓN
LEADERSHIP IN
CONSTRUCTION
AND INNOVATION

05.

PERSONAS
Y CULTURA
PEOPLE AND
CULTURE

06.

SOSTENIBILIDAD
Y COMPROMISO
SOCIAL
SUSTAINABILITY
AND SOCIAL
COMMITMENT

07.

15 AÑOS
DE VENTUS
15 YEARS
OF VENTUS



Una proyección modesta

A Modest Projection

Todavía en su cargo como gerente de Generación de UTE, Ferreño fue el impulsor de las primeras licitaciones de energía eólica en Uruguay, pero ni uno de sus principales promotores pudo anticipar la magnitud de lo que vendría.

«En ese momento planteé un expediente en UTE donde hablaba de poner 50 MW por año de eólica», recuerda Ferreño. «Yo pensaba que en cinco años tendríamos 250 MW y, si da resultado, podíamos aumentar y, en 10 años, tendríamos 500 MW, un buen porcentaje de la matriz, en eólica».

Uruguay supera hoy los 1.500 MW instalados de energía eólica, entre los que **Ventus** ha participado construyendo o brindado servicios a más del 50% del total. «Fui bastante conservador, pero entonces parecía una locura alcanzar tantos megavatios», concede Ferreño.

While still serving as UTE's Generation Manager, Ferreño championed Uruguay's first wind energy tenders. But even one of its earliest proponents couldn't have predicted what was to come.

«At the time, I submitted a proposal to UTE calling for the installation of 50 MW of wind power per year», Ferreño recalls. «I figured that within five years we'd reach 250 MW, and if it went well, we could reach 500 MW within ten years—a meaningful share of the energy mix.»

Today, Uruguay has installed over 1,500 MW of wind power, and **Ventus** has participated in over half of that total through construction and engineering services. «I was rather conservative in my estimates», Ferreño admits, «but at the time, the idea of reaching that scale seemed almost unthinkable.»

05

PERSONAS Y CULTURA

PEOPLE AND CULTURE





Personas y cultura

People and culture

Una empresa joven, dirigida por personas jóvenes, ha hecho de la energía, valentía, inquietud y deseo de superación características esenciales de sus valores, liderando a través de la confianza, reconociendo el compromiso de su capital humano y forjando así un profundo sentimiento de pertenencia dentro de su plantilla.

A young company, led by young individuals, Ventus has made energy, boldness, curiosity, and the drive to excel essential components of its core values—leading through trust, recognizing the commitment of its people, and cultivating a deep sense of belonging across its workforce.

Ninguna empresa tan joven puede trazar un recorrido a la altura del que está realizando **Ventus** en América Latina sin sumar a sus virtudes la capacidad de reconocer, atraer y potenciar nuevos talentos. Esto es algo que **Ventus** ha sabido hacer desde el primer día, con un olfato no solo para nuevos negocios y oportunidades, sino también para reconocer en los individuos ese deseo de superación, esa misma ambición por ir a más que está en la esencia de la compañía.

El primer empleado de Ventus, Emiliano Pagano, es un símbolo de esto, con un recorrido que lo ha llevado de delineante a coordinar hoy un equipo de técnicos, arquitectos e ingenieros, siendo una de las voces más respetadas en materia de nuevas tecnologías dentro de **Ventus**.

«Cuando ingresé, en 2012 y con 25 años, lo hice a pedido de Francis Raquet que me conocía de trabajos anteriores», recuerda Pagano. «Ingresé para colaborar

No other company as young as **Ventus** in Latin America has achieved comparable success without complementing its strengths with the ability to identify, attract, and develop emerging talent. Since its inception, **Ventus** has demonstrated a keen instinct not only for business opportunities but also for identifying individuals that same drive to go further—an ambition embedded in the company's DNA.

Emiliano Pagano, the very first **Ventus** employee, embodies this spirit. His journey has taken him through multiple roles—rising from draftsman to leading a team of technicians, architects, and engineers—ultimately becoming a VDC Coordinator and one of the company's most respected voices in new technologies.

«I joined in 2012, at age 25, at the request of Francis Raquet, who had worked with me previously,» Pagano recalls. «I came on board to support a few projects, but there were only four of us, so I did a bit of everything—



«Me parecía que una empresa que era nueva, joven y con un perfil innovador, precisaba gente que tuviera también ese perfil»

«I felt that a young, innovative company needed people with that same profile»

Emiliano Pagano

Proyectista / Project Manager

01.

UN PROYECTO
UNIVERSITARIO
A UNIVERSITY
PROJECT

02.

CRECIMIENTO
DESDE URUGUAY
PARA LA REGIÓN
EXPANDING FROM
URUGUAY TO
THE REGION

03.

LA VOCACIÓN
DE IR A MÁS
THE SPIRIT
OF CONTINUOUS
GROWTH

04.

LIDERAZGO
EN CONSTRUCCIÓN
E INNOVACIÓN
LEADERSHIP IN
CONSTRUCTION
AND INNOVATION

05.

PERSONAS
Y CULTURA
PEOPLE AND
CULTURE

06.

SOSTENIBILIDAD
Y COMPROMISO
SOCIAL
SUSTAINABILITY
AND SOCIAL
COMMITMENT

07.

15 AÑOS
DE VENTUS
15 YEARS
OF VENTUS



con ciertos proyectos, pero la verdad es que éramos cuatro personas y hacía de todo en la oficina: recibía gente, atendía el teléfono, compraba el café, hacía y depositaba los cheques...».

«Al principio mi rol era de ‘comodín’: si bien también colaboraba con la documentación de los proyectos, era el primero en decir ‘yo voy’ si surgía un viaje inesperado a otra parte del país», explica. «Luego la empresa comenzó a crecer y ese rol lo fui perdiendo, dedicándome de lleno al trabajo proyectual».

«Me parecía que una empresa que era nueva, joven y con un perfil innovador, precisaba gente que tuviera ese mismo perfil», acota Pagano.

greeting visitors, answering phones, buying coffee, writing and depositing checks.»

«In the beginning, I was a typical ‘multitasker’: though I also managed project documentation, I was the first to raise my hand when an unexpected trip came up,» he explains. «As the company grew, I left behind those general tasks and began to focus on technical project work.»

«I believed that a young, innovative company needed people who reflected that same profile,» Pagano adds.

He went on to expand his skill set, becoming the go-to person for evaluating new software tools to keep **Ventus**



Así fue que Pagano comenzó a sumar otros roles y áreas de conocimiento a su perfil. Se convirtió en la persona que evaluaba las novedades de los proveedores de software para mantener a **Ventus** a la punta de los desarrollos tecnológicos, algo que culminó, dada su inquietud, con una transición lógica: cursar Ingeniería en Sistemas y desarrollar su propio software para la empresa.

«Cuando me recibí como arquitecto comencé a percibir la programación como una herramienta que potenciaba las capacidades», explica. «Entonces entendí que tenía que desarrollar esto e incorporarlo al trabajo que hacemos. Empecé a estudiar, y generé el conocimiento y la capacidad de utilizar programación para el desarrollo de proyectos».

Uno de sus orgulllos es el software -aún sin nombre- que está desarrollando para el diseño de los diferentes proyectos renovables que Ventus proyecta, construye y administra. «Ahora recopilamos, analizamos y extraemos información con una herramienta hecha a medida», afirma. «El software permite proyectar y documentar, entregar datos clave a Ingeniería, y generar inputs para Obra y Operaciones. Pero todo esto cobra valor gracias a la capacidad técnica del equipo que lo usa».

at the forefront of technological innovation. His curiosity led him naturally to study Systems Engineering and eventually develop proprietary software for the company.

«When I graduated as an architect, I realized the world was already shifting toward programming,» he says. «So I decided to develop that skill and bring it into our work. I started studying and gained the knowledge to use programming to support project development.»

One of his proudest achievements is the custom software—still unnamed—currently in development to structure and manage the information collected from the renewable energy projects **Ventus** designs, builds, and operates.

«The software allows us to model and document projects, deliver key data to the Engineering team, and generate inputs for Construction and Operations. But all of this only becomes valuable thanks to the technical capabilities of the team using it.»

He adds: «We can now collect information much more efficiently—with a tailor-made tool—both for documentation purposes in Engineering and for the on-site data Operations relies on.»

01.

UN PROYECTO
UNIVERSITARIO
A UNIVERSITY
PROJECT

02.

CRECIMIENTO
DESDE URUGUAY
PARA LA REGIÓN
EXPANDING FROM
URUGUAY TO
THE REGION

03.

LA VOCACIÓN
DE IR A MÁS
THE SPIRIT
OF CONTINUOUS
GROWTH

04.

LIDERAZGO
EN CONSTRUCCIÓN
E INNOVACIÓN
LEADERSHIP IN
CONSTRUCTION
AND INNOVATION

05.

PERSONAS
Y CULTURA
PEOPLE AND
CULTURE

06.

SOSTENIBILIDAD
Y COMPROMISO
SOCIAL
SUSTAINABILITY
AND SOCIAL
COMMITMENT

07.

15 AÑOS
DE VENTUS
15 YEARS
OF VENTUS

UN ACTIVO CLAVE

A KEY ASSET

VER ENTREVISTA
COMPLETA
WATCH FULL
INTERVIEW



¿Cómo fue ingresar tan joven a un rubro tan nuevo?

Significó para mí una enorme oportunidad. Me dio espacio para aprender, proponer y crecer a la par de la industria y de **Ventus**. Con 23 años lideré la construcción de algunos de los primeros proyectos de la compañía en Uruguay, sentía que era lo máximo.

¿Qué destaca de la creación del área de CMO?

Considero que fue un caso de éxito. En el marco de la internacionalización de **Ventus**, era necesario estandarizar la forma de controlar y reportar el margen y el flujo de caja esperado de cada proyecto. Esto implicó, en coordinación con las demás áreas de la empresa, diseñar los procedimientos a seguir, las herramientas a utilizar, los objetivos a cumplir y, lo más importante, elegir el equipo idóneo para lograrlos. Tener la posibilidad de crear sobre una hoja en blanco y decidir significó para mí un voto de confianza de parte del directorio.

¿Cuáles son sus principales desafíos como directora ejecutiva adjunta?

El mayor desafío es asegurar que nuestra estructura acompañe nuestra estrategia. En un contexto de tanto crecimiento sostenido en el tiempo, es imprescindible contar con áreas de apoyo sólidas y ordenadas que den soporte a Operaciones, como corazón del negocio, y sean capaces de seguir el ritmo de Comercial, como motor de la compañía. Gestionar estas áreas de apoyo y hacer que los temas lleguen más digeridos a los socios es parte fundamental del reto.

¿Considera que es un valor de la empresa contar con directores tan jóvenes?

Sin duda. Ese espíritu inquieto, con apetito de ir por más, de generar nuevos negocios constantemente e ingresar en nuevas geografías, está en el ADN de **Ventus**, y claro que tiene que ver con las edades de Juan Pablo y Francis y su capacidad de asumir riesgos. Contagian ese impulso de seguir creciendo, que hace a nuestra esencia. Considero que es un activo clave de la empresa.



What was it like to enter such a new industry at such a young age?

It was an extraordinary opportunity. It gave me the space to learn, contribute, and grow in parallel with the company and the renewable energy industry. At 23, I led the construction of some of the company's very first projects in Uruguay. It was an unforgettable experience.

What stands out to you about the creation of the CMO area?

I see it as a real success story. In the context of Ventus' international expansion, it became essential to standardize how we monitored and reported project margins and expected cash flows. This required, in coordination with other areas of the company, designing the processes, defining the tools, setting goals, and—most importantly—choosing the right team to make it happen. Having the opportunity to start with a blank page and make key decisions was, for me, a true vote of confidence from the Board.

What are your responsibilities as Deputy Director?

The greatest challenge is ensuring that our organizational structure evolves in step with our strategic vision. In a context of sustained growth, it is crucial to have solid, well-structured support areas that can back up Operations—the heart of our business—and keep pace with Commercial—the company's growth engine. Managing those support areas and translating complex topics into practical solutions for our partners is a key part of the role.

Do you see youth in management as an asset to the company?

Absolutely. That sense of curiosity, drive, and ambition to pursue new opportunities and expand into new markets is embedded in Ventus' DNA—and it reflects the spirit of Juan Pablo and Francis and their ability to take bold risks. They embody and transmit that momentum to keep growing. I believe it is one of our most valuable strengths.

Florencia Tilk

Directora Ejecutiva Adjunta
Deputy Managing Director of Ventus

Madurar con la empresa

Con directores que apenas alcanzaban los 30 años de edad durante las etapas iniciales de la empresa, **Ventus** se ha caracterizado por apostar decididamente por el talento que la industria de las energías renovables demandaba, con gente joven, llena de empuje y con mucha habilidad para asumir la responsabilidad de liderar grandes proyectos, con la confianza que brinda tener el respaldo de la empresa detrás de ellos.

Florencia Tilk es hoy la Directora Ejecutiva Adjunta de **Ventus**, un puesto que ha alcanzado tras más de doce años de trabajo en la empresa. Ingresó con apenas 22 años, participó en los primeros proyectos eólicos en Uruguay y ha sido una pieza clave del desarrollo de la compañía en Argentina, siendo la project manager del primer parque solar de **Ventus**, generando antecedentes que tiempo después permitieron desembarcar en nuevos mercados. También ha liderado la creación de nuevas áreas, como la Cost Management Office (CMO) a nivel corporativo, la firma de acuerdos de venta de energía en Colombia y la histórica estructuración del primer contrato de compraventa de energía entre privados en Uruguay.

«Hoy ser directora es una enorme satisfacción y un gran desafío. Siento que haber tenido la oportunidad de conocer de cerca varias áreas dentro de **Ventus**, y haber vivido tantas etapas de la compañía a lo largo de los años, me da una visión integral para tomar mejores decisiones», comparte.

Para Tilk, hacer carrera en **Ventus** no es la excepción, es una posibilidad abierta a cada profesional que

Growing With the Company

With a founding leadership team barely in their thirties, **Ventus** has consistently demonstrated a strong commitment to the kind of talent demanded by the renewable energy industry: young professionals, brimming with energy and ready to take on major responsibilities, empowered by the full support of the company behind them.

Florencia Tilk currently serves as Deputy Executive Director of **Ventus**, a position she reached after more than twelve years of experience within the company. She joined at the age of 22, took part in the first wind power projects in Uruguay, and played a pivotal role in **Ventus**' expansion into Argentina—managing the company's first solar farm and laying the groundwork for entry into new markets.

She has also spearheaded the creation of strategic areas, such as the corporate-level Cost Management Office (CMO), the negotiation of power purchase agreements in Colombia, and the historic structuring of Uruguay's first private-to-private PPA.

«Being a director today is both a great honor and a major responsibility,» Tilk reflects. «Having had the opportunity to work closely in several areas of the company and witness its evolution over the years gives me a comprehensive view that allows me to make better decisions.»

For Tilk, a professional path like hers at **Ventus** is not an exception, but rather a real opportunity for anyone with the drive to pursue it: «At this company, people grow. Strong profiles are recognized, nurtured, and valued,» she affirms. «This stems directly from the



«Ser contador de un rubro que era nuevo para Uruguay fue un dolor de cabeza. Hoy somos un estudio contable dentro de Ventus»

«Being an accountant in a field that was new to Uruguay was a real challenge. Today, we're like an accounting firm within Ventus»

Pedro Klisich

Gerente de Administración / Administration Manager

«En Ventus tratamos de desarrollar a los individuos, fomentar el bienestar y acompañar a cada uno en su camino, profesional y personal» Luciana Horvat, Gerente de Capital Humano

«At Ventus, we focus on developing individuals, promoting well-being, and supporting each person in both their professional and personal journey» Luciana Horvat, Human Capital Manager

desee aprovecharla: «En esta empresa la gente crece; los buenos perfiles se ven, no pasan desapercibidos, se potencian y son valorados», afirma. «Todo esto está impregnado desde el directorio, por la calidad humana de Francis (Raquet) y Juan Pablo (Saltre)».

Aún 15 años después, esa característica enorgullece a quienes forman parte de la empresa: el empoderamiento del individuo para forjar su rol y, desde este, hacer crecer su área y a la empresa.

Pedro Klisich llegó a la compañía en 2013 a cubrir una necesidad urgente. El gerente de Administración e Impuestos de **Ventus** recuerda lo que le comunicaron durante su entrevista de trabajo: «No tenemos contador y estamos llevando toda la documentación como ingenieros». Aún con el apoyo de estudios contables, **Ventus** entendía que debía tener a un profesional en la materia dentro de su equipo.

«Ser contador de un rubro que, entre comillas, era nuevo para Uruguay, fue todo un dolor de cabeza», recuerda con humor Klisich. «Podías estar horas discutiendo con los funcionarios de las diferentes entidades públicas para ver si los documentos estaban bien y qué faltaba. Era un trabajo mitad de contador y mitad de cadete, yendo y viniendo con los papeles».

Hoy la realidad es muy diferente: primero, porque el trabajo de muchos de esos procesos públicos están automatizado -algo que Klisich lamenta con humor: «Se extraña un poco las horas al teléfono»- y, segundo, porque el área de contabilidad dentro de **Ventus** ha crecido hasta volverse un estudio en sí mismo.

«Nos hemos transformado en un estudio contable dentro de **Ventus**», afirma Klisich. «Hacemos todas las etapas del proceso y, a medida que surgen nuevas iniciativas o áreas, como fue **Ventus Construcciones**, las vamos sumando».

Board of Directors—from the integrity and human quality of Francis (Raquet) and Juan Pablo (Saltre).»

Even 15 years later, this defining trait remains a source of pride for those who are part of **Ventus**: the ability of each individual to shape their own role, contribute to the growth of their area, and help drive the company forward.

Pedro Klisich joined **Ventus** in 2013 to meet an urgent need. Now serving as the company's Administration and Tax Manager, he vividly recalls his job interview: «They told me, 'We don't have an accountant—everything is being handled by engineers.'» Even with the support of external accounting firms, **Ventus** recognized the need to bring dedicated financial expertise in-house.

«Being an accountant in a sector that was, so to speak, brand-new to Uruguay was a real challenge,» Klisich remembers with a smile. «You could spend hours debating with officials from different agencies, trying to determine whether documents were correct or what was missing. It was part accountant, part courier—running documents back and forth.»

Today, the reality is very different. First, because many of those public processes have become automated—something Klisich recalls with a touch of humor: «I kind of miss the hours spent on the phone.» Second, because the accounting function within **Ventus** has grown into a full-fledged practice of its own.

«We've essentially become an accounting firm within **Ventus**,» says Klisich. «We manage every stage of the process, and as new initiatives or business areas emerge—like **Ventus Construcciones**—we incorporate them into our scope.»

Un poco de cada uno

Desde el nacimiento de Ventus en Argentina, Luciana Horvat se integró al equipo como Gerente de Capital Humano. Actualmente radicada en Uruguay, lidera la gestión del talento a nivel regional, coordinando una plantilla de aproximadamente 1.300 colaboradores en toda Latinoamérica.

En su trayectoria Horvat ha asumido el desafío de formar los equipos de **Ventus** en nuevos territorios, como Argentina, Chile y Colombia, como así también en nuevos rubros. «Es un desafío interesante dar con las personas adecuadas, especialmente cuando se trata de un país nuevo con diferentes costumbres», comparte.

Como ejemplifican Klisich, Pagano y Tilk, Horvat destaca que uno de los grandes activos de **Ventus** es el desarrollo de su capital humano: «Lo lindo de esta empresa es que creció con gente joven, con ideales, y muchas ganas de aprender y crecer en este mercado. Eso abrió grandes oportunidades para asumir riesgos, enfrentar desafíos y llevarlos adelante con convicción».

«Hoy los líderes de área somos, dentro de todo, muy jóvenes. Tuvimos esa posibilidad de empezar desde cero y dejar nuestra impronta en el trabajo que hacíamos día a día. Esta posibilidad de crecer y hacer carrera dentro de **Ventus** es un gran activo cuando estás buscando nuevo talento. Es un gran plus de la empresa».

Luis Olivera, gerente de Comunicaciones de **Ventus**, lo ilustra de manera clara: «Uno de los grandes valores de **Ventus** está en el liderazgo, que viene desde sus directores y la confianza que transmiten, a su vez, a cada líder de área: esto hace que la gente vaya a más y, al final del día, sientan que **Ventus** es un poquito de ellos».

«A mí me ocurre y es una sensación gratificante; y lo veo en muchísimos otros compañeros que dejan todo porque sienten que aquí son vistos, que sus decisiones tienen un impacto en el producto final», agrega Olivera. «Si bien cada logro es del equipo, también vuelve a la empresa un poquito más de cada uno».

«Estoy convencida de que una empresa crece cuando crecen sus personas», afirma Horvat. «En estos años, nos hemos desafiado constantemente para promover

A Collective Effort

Since **Ventus** first launched operations in Argentina, Luciana Horvat has been part of the team, serving as Human Capital Manager. Now based in Uruguay, she leads talent management across the region, coordinating a workforce of approximately 1,300 employees throughout Latin America.

Over the course of her career, Horvat has embraced the challenge of assembling and nurturing **Ventus** teams in new countries—including Argentina, Chile, and Colombia—as well as across different business areas. «It's a fascinating challenge to find the right people, especially when you're operating in a new country with different customs and cultures,» she reflects.

Echoing the stories of Klisich, Pagano, and Tilk, Horvat underscores that one of **Ventus'** most valuable assets is its ability to develop human capital: «What's remarkable about this company is that it grew alongside young people who were driven by ideals and a strong desire to learn and grow in this market. That created meaningful opportunities to take risks, embrace challenges, and follow through with conviction.»

«Today, many of the company's area leaders are still very young. We had the opportunity to build everything from the ground up and make a lasting impact through our daily work. This potential to grow and build a career within **Ventus** is a powerful asset when attracting new talent—it's one of the company's key advantages.»

Luis Olivera, Communications Manager at **Ventus**, puts it succinctly: «One of **Ventus'** greatest strengths lies in its leadership—the way our directors lead and the trust they extend to each department head. That trust inspires people to go further and, ultimately, to feel that **Ventus** belongs to each of us in some way.»

«I feel it myself—it's deeply rewarding,» Olivera continues. «And I see it in many of my colleagues who give their all because they feel recognized; they know their decisions directly influence the outcome. While every achievement is the result of teamwork, it also fosters a sense of personal ownership over the company's success.»

«I firmly believe that a company grows when its people grow,» Horvat states. «Over the years, we have

01.

UN PROYECTO
UNIVERSITARIO
A UNIVERSITY
PROJECT

02.

CRECIMIENTO
DESDE URUGUAY
PARA LA REGIÓN
EXPANDING FROM
URUGUAY TO
THE REGION

03.

LA VOCACIÓN
DE IR A MÁS
THE SPIRIT
OF CONTINUOUS
GROWTH

04.

LIDERAZGO
EN CONSTRUCCIÓN
E INNOVACIÓN
LEADERSHIP IN
CONSTRUCTION
AND INNOVATION

05.

PERSONAS
Y CULTURA
PEOPLE AND
CULTURE

06.

SOSTENIBILIDAD
Y COMPROMISO
SOCIAL
SUSTAINABILITY
AND SOCIAL
COMMITMENT

07.

15 AÑOS
DE VENTUS
15 YEARS
OF VENTUS

una cultura de confianza, trabajo en equipo y aprendizaje continuo. Impulsando el desarrollo profesional y acompañando a cada persona en su camino. No solo profesional, sino también personal».

continuously pushed ourselves to promote a culture of trust, collaboration, and continuous learning—encouraging professional development and accompanying each person along their journey, both professionally and personally.”

HACER CARRERA EN VENTUS

A CAREER AT VENTUS

VER ENTREVISTA
COMPLETA
WATCH FULL
INTERVIEW



¿Cómo ha sido el desarrollo del área de Capital Humano en la empresa? Cuando ingresé, **Ventus** atravesaba un momento de gran proyección en Argentina, lo que implicó la necesidad de crear el departamento desde cero en ese país. Desarrollamos los procedimientos y pusimos especial foco en atraer a los mejores talentos para conformar los equipos y acompañar el veloz crecimiento de la empresa, uno que continúa hasta hoy.

¿Considera a la juventud un gran valor de la marca? Una de las cosas más lindas de **Ventus** es que nació de la visión y el empuje de gente joven. Muchos de los líderes tuvimos la oportunidad de construir nuestras áreas y dejar nuestra impronta en el trabajo que hacíamos día a día. Esa confianza y apertura te dan la posibilidad de crecer y hacer carrera dentro de **Ventus**.

¿Cómo trabaja **Ventus la inclusión y el liderazgo femenino?** En **Ventus** promovemos activamente la inclusión de la mujer en todas las etapas de nuestros proyectos. Creemos en el talento sin etiquetas, fomentando entornos de trabajo inclusivos, con igualdad de oportunidades para crecer. Hoy contamos con muchas mujeres en roles de liderazgo, algo que se dio naturalmente.

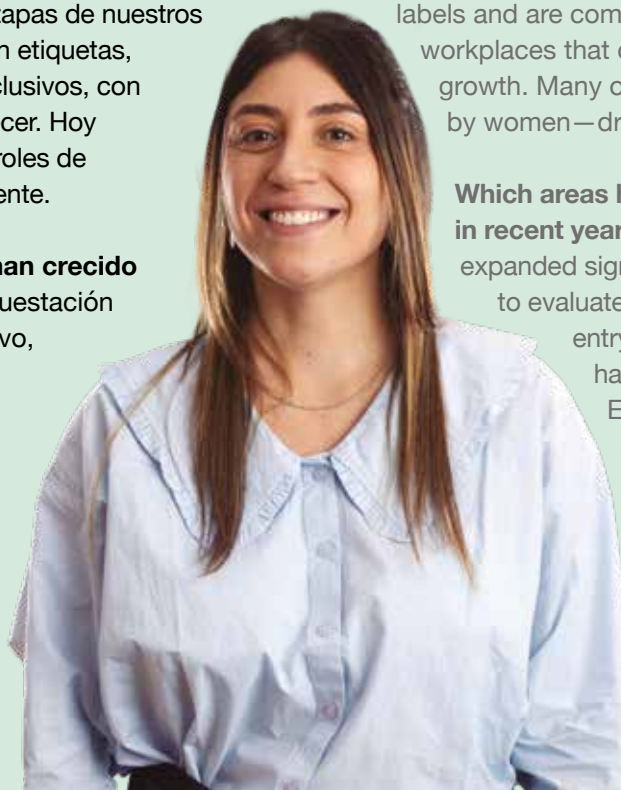
A nivel de personal, ¿qué áreas han crecido más en los últimos años? Presupuestación ha tenido un crecimiento significativo, brindando a la empresa mayor capacidad para analizar oportunidades y expandirse hacia nuevos mercados. Lo mismo ocurre con Comercial, sin dejar de lado a Ingeniería y Operaciones, motores fundamentales de nuestra operativa.

How has the Human Capital department evolved within the company? When I joined, **Ventus** was entering a strong growth phase in Argentina. That made it necessary to build the Human Capital department from scratch. We developed the policies and processes, with a strong focus on attracting top talent to support the company’s rapid growth—a dynamic still ongoing.

Is youth a defining attribute of the **Ventus brand?** One of the most remarkable aspects of **Ventus** is that it was born from the vision and drive of young people. Many of us in leadership today had the opportunity to build our areas from the ground up and leave a meaningful mark. That openness and trust create the conditions for professional development and long-term career growth.

How does **Ventus approach inclusion and women’s leadership?** We actively foster the inclusion of women at every stage of our projects. We believe in talent beyond labels and are committed to building inclusive workplaces that offer equal opportunities for growth. Many of our leadership positions are held by women—driven organically by our culture.

Which areas have seen the most growth in recent years? The Budgeting team has expanded significantly, strengthening our ability to evaluate opportunities and support our entry into new markets. Commercial has also grown, alongside Engineering and Operations, the core drivers of our business.



Luciana Horvat
Gerente de Capital Humano
Human Capital Manager

06

SOSTENIBILIDAD Y COMPROMISO SOCIAL

SUSTAINABILITY AND SOCIAL
COMMITMENT





Sostenibilidad y compromiso social

Sustainability and Social Commitment

Mujeres jóvenes, líderes de área, han crecido naturalmente dentro de la estructura de la empresa, al tiempo que Ventus continúa desarrollando iniciativas sociales alrededor de cada uno de sus proyectos, generando valor duradero en cada territorio donde construye.

Women leaders have risen organically within Ventus' organizational structure, while the company continues to implement social initiatives around its projects—creating lasting value in every territory where it operates.

En mayo de 2025, **Ventus** fue distinguido en Barranquilla con el premio «A-Las Mujeres», entregado por Mujeres en Oil, Gas & Energy y SER Colombia, en el marco del VIII Encuentro y Feria Renovables Latam, por su destacada estrategia integral para promover la inclusión femenina en sus proyectos de energías renovables en Colombia.

El galardón es un reconocimiento a las acciones sociales que **Ventus** ha tomado en el país, enmarcadas en la estrategia transversal a la empresa, que va desde la capacitación, empleo, y empoderamiento de las mujeres en las comunidades donde trabaja.

«En Colombia, y demás geografías donde existe un peso marcado en las comunidades, tenemos estrategias de gestión social de los proyectos en particular», comentó

In May 2025, **Ventus** was honored in Barranquilla with the «A-Las Mujeres» award, presented by Mujeres en Oil, Gas & Energy and SER Colombia during the VIII Encuentro y Feria Renovables Latam. The award recognized **Ventus**' outstanding strategy for promoting women's inclusion in renewable energy projects across Colombia.

This recognition highlights the company's comprehensive social approach, embedded within its cross-cutting strategy, which emphasizes training, employment, and the empowerment of women in local communities.

«In Colombia, and other regions with strong community engagement, we develop tailored social management strategies for each project,» explains Florencia Baracco.

«Tenemos muchas actividades comunitarias y diferentes responsables sociales, algo que es muy valorado» Florencia Baracco, Gerente de Calidad, Seguridad y Medio Ambiente

«We have many community programs and dedicated social officers, something that's highly valued.» Florencia Baracco, QSE Manager

01.

UN PROYECTO
UNIVERSITARIO
A UNIVERSITY
PROJECT

02.

CRECIMIENTO
DESDE URUGUAY
PARA LA REGIÓN
EXPANDING FROM
URUGUAY TO
THE REGION

03.

LA VOCACIÓN
DE IR A MÁS
THE SPIRIT
OF CONTINUOUS
GROWTH

04.

LIDERAZGO
EN CONSTRUCCIÓN
E INNOVACIÓN
LEADERSHIP IN
CONSTRUCTION
AND INNOVATION

05.

PERSONAS
Y CULTURA
PEOPLE AND
CULTURE

06.

SOSTENIBILIDAD
Y COMPROMISO
SOCIAL
SUSTAINABILITY
AND SOCIAL
COMMITMENT

07.

15 AÑOS
DE VENTUS
15 YEARS
OF VENTUS



Florencia Baracco. «Tenemos muchas actividades comunitarias y diferentes responsables sociales, algo que es muy valorado, gracias a un trabajo liderado por Tatiana Rey, líder de Entorno de la empresa».

Baracco concede que todavía hay camino para recorrer en materia de RSE, pero **Ventus** está afinando sus procesos para alcanzar los altos estándares que se impone para sí misma en todas sus áreas: «Estamos desarrollando nuestro sistema de gestión social para integrar la sostenibilidad y llevarlo al nivel que están hoy calidad y seguridad».

«We carry out a wide range of community activities led by a team of dedicated social officers, thanks to the leadership of Tatiana Rey, our Head of Environmental Affairs.»

Baracco acknowledges that there is still room for growth in Social Responsibility. Nonetheless, the company is actively working to raise its social performance to the same high standards it upholds in all other areas: «We are building our social management system to integrate sustainability and bring it to the same level of maturity as our quality and safety systems.»

Mujeres líderes

De manera orgánica, al decir de las propias ejecutivas, **Ventus** ha desarrollado un increíble plantel de talento femenino que hoy ocupa diferentes cargos gerenciales en la compañía, liderando áreas como Operaciones, Capital Humano o QSE.

«La mentalidad de **Ventus** es: pongamos a las personas más capacitadas a hacer lo que mejor hacen», afirma Florencia Tilk, Directora Ejecutiva Adjunta de la empresa. «Eso me parece mucho más valioso que si se hubiese perseguido un cupo».

«En la oficina jamás sentí diferencia alguna; en obra, puede ser que haya sido distinto, aunque en algunos casos, creo que ser mujer y joven me jugó a favor», comenta Tilk, si bien concede que cada experiencia individual es diferente.

«Una cantidad de directores de **Ventus** son mujeres y lo mismo ocurre con líderes de área», señala Luciana Horvat. «Es algo que se dio naturalmente para nosotros».

«En Colombia, y en países del Caribe, quizás es más notorio, se destaca más, porque antes de nuestras iniciativas no se veían tantas mujeres trabajando en construcción», agrega. «Ha traído muy buenos resultados la inclusión de las mujeres a los equipos operativos colombianos. Es algo a lo que allí sí apostamos: a la inclusión y a integrar a las diferentes comunidades donde trabajamos en los diferentes proyectos, porque el resultado es muy positivo».

Women Leaders

Executives at **Ventus** agree that the company has developed a remarkable base of female talent—without the need for imposed quotas. Women today lead key areas including Operations, Human Capital, and Quality, Safety & Environment (QSE).

«At **Ventus**, the mindset is simple: let the most capable people do what they do best,» says Florencia Tilk, Deputy Managing Director. «That's far more valuable than any forced representation policy.»

«In the office, I've never felt any difference. On-site, things might have been different at times, but in some cases, being both young and a woman actually worked in my favor,» Tilk adds, while acknowledging that each experience is unique.

«A number of our directors and area leaders are women. It's something that came naturally to us,» affirms Luciana Horvat.

«In Colombia and other Caribbean countries, this tends to stand out even more, because historically, women have not been widely represented in construction. The inclusion of women in our Colombian operational teams has produced excellent results. We're strongly committed to this effort—both in promoting inclusion and in integrating local communities into our projects. The outcomes have been incredibly positive.»

«La mentalidad de Ventus es: pongamos a las personas más capacitadas a hacer lo que mejor hacen» Florencia Tilk, Directora ejecutiva adjunta

«The mindset at Ventus is: let the most capable people do what they do best» Florencia Tilk, Deputy Managing Director

01.

UN PROYECTO
UNIVERSITARIO
A UNIVERSITY
PROJECT

02.

CRECIMIENTO
DESDE URUGUAY
PARA LA REGIÓN
EXPANDING FROM
URUGUAY TO
THE REGION

03.

LA VOCACIÓN
DE IR A MÁS
THE SPIRIT
OF CONTINUOUS
GROWTH

04.

LIDERAZGO
EN CONSTRUCCIÓN
E INNOVACIÓN
LEADERSHIP IN
CONSTRUCTION
AND INNOVATION

05.

PERSONAS
Y CULTURA
PEOPLE AND
CULTURE

06.

SOSTENIBILIDAD
Y COMPROMISO
SOCIAL
SUSTAINABILITY
AND SOCIAL
COMMITMENT

07.

15 AÑOS
DE VENTUS
15 YEARS
OF VENTUS

ESTÁNDARES MÁS ALTOS

HIGHER STANDARDS

VER ENTREVISTA
COMPLETA
WATCH FULL
INTERVIEW



¿Cuál es el principal objetivo de su área? Ya desarrollado el sistema de gestión, el objetivo hoy del área es mantener las certificaciones, mientras optimizamos y mejoramos continuamente los procesos, a la vez que lo vamos adecuando a las nuevas geografías. Es decir, continuar definiendo y mejorando los procesos que aseguren el cumplimiento de los requerimientos de los clientes y los resultados de la empresa, garantizando siempre la prevención, seguridad y salud de los trabajadores, con el menor impacto posible al medio ambiente.

¿Cuán valioso es tener el sistema de Gestión Integrado digitalizado? Tener un sistema de gestión con los procesos estandarizados fue lo primero. Contar con un software de gestión, de QSE, una herramienta digital trazable, es el otro gran salto.

¿Cómo se adapta el sistema en cada nuevo territorio? Es un proceso que incluye trabajar con aliados locales. La lógica del sistema de gestión es siempre la misma y ya tenemos todo muy avanzado, sin embargo, siempre hay ajustes locales. Hoy con lo desarrollado, partimos con un 80% del trabajo ya hecho.

¿Cuál es el próximo desafío del área? Todo lo vinculado a sostenibilidad. Si bien en Colombia trabajamos activamente con las comunidades locales de manera muy profesional, tenemos que desarrollar un sistema de gestión social corporativo para integrar las estrategias de sostenibilidad junto con el resto de las geografías que vienen por delante.

What is the primary goal of your department today?

Now that the Integrated Management System is fully developed, the main objective of our department is to maintain certifications while continuing to optimize and refine our processes, adapting them to every new geography that the company expands to. In essence, we aim to ensure compliance with client requirements and internal targets, while always prioritizing worker health and safety, while also minimizing environmental impact.

How valuable is the digitalization of the Integrated Management System? Standardizing processes was our first major milestone. Digitizing the Quality, Safety, and Environment (QSE) system with a traceable, comprehensive platform was a significant leap forward.

How do you adapt the system in each new country? The system's core logic remains consistent, but local adaptations are always necessary. We work closely with regional partners. Today, thanks to the progress we've made, we begin with 80% of the work already done.

What is the next big challenge for the department? Sustainability.

While our work with communities in Colombia is already highly professionalized, we need to establish a corporate-wide social management system that fully integrates sustainability across all our geographies.

Florencia Baracco

Gerente de Calidad, Seguridad
y Medio Ambiente
Safety and Environment Manager



NOS IMPORTA EL FUTURO

WE CARE ABOUT THE FUTURE

VER ENTREVISTA
COMPLETA
WATCH FULL
INTERVIEW



¿Cuáles fueron los primeros desafíos en materia de comunicación? En 2016, cuando Francis (Raquet) me hizo la propuesta inicial, me dijo: «En estos últimos años nos dedicamos a vender bajo un esquema que nos ha ido muy bien. Ahora Ventus necesita crecer, ofrecer más servicios, internacionalizarse, generar una presencia de marca, una identidad y una cultura». Con esas metas ingresé a la empresa.

¿Cómo es hacer crecer la marca fuera de fronteras? La constancia y buscar no repetirse es muy importante. El ingreso en Argentina fue la primera experiencia y se trató de capitalizar lo que se había generado en Uruguay. Nos permitió transmitir el valor de nuestra experiencia y conocimiento. Y nuestra comunicación busca apoyarse en generar conocimiento en un mercado que lo necesita, y donde tenemos grandes profesionales que pueden generar aportes.

¿La juventud del directorio era un obstáculo a superar? Centramos nuestra comunicación en nuestros antecedentes, que hablan mucho de la capacidad de la gente que hay detrás. Ha sido algo llamativo poder contar con profesionales del sector que no superaban los 35 años y que contaban con 10 años de experiencia en un sector tan «nuevo» como el de la construcción renovables.

¿Qué característica destacarías de la comunicación empresarial en este rubro?

La comunicación es una actividad humana y, por lo tanto, procuramos comunicar lo que hacemos, más aún en un rubro en el que la tentación de identificarse como una empresa «verde» es grande. Nuestro *claim* dice «Nos importa el futuro», y buscamos generar conocimiento a través de una comunicación informativa y valiosa para los que vienen detrás.

What were your initial challenges in communications?

When Francis (Raquet) first approached me in 2016, he said: «So far, we've focused on selling under a model that has worked very well. Now **Ventus** needs to grow, diversify services, expand internationally, and develop a brand identity and culture.» I joined with that mission in mind.

What was it like to build the brand beyond Uruguay?

Consistency is key, and so is avoiding repetition. Expanding into Argentina was our first international move. We leveraged our experience in Uruguay to convey the depth of our knowledge and track record. Our communications strategy focuses on knowledge-sharing—providing meaningful content in a market that needs it and where we have much to contribute.

Was the youth of the leadership team a communication challenge? We

anchored our messaging in the team's credentials. It was powerful to highlight that professionals under the age of 35 already had over a decade of experience in such a nascent field as renewable energy construction.

How would you describe effective communication in this industry?

Communication is fundamentally human. That's why we focus on authenticity—on telling the story of what we do. In a field where it's easy to overuse «green» messaging, we stick to substance. Our claim, «We care about the future,» reflects our aim to share meaningful knowledge with the next generation.



Luis Olivera

Gerente de Comunicaciones
Communications Manager

01.

UN PROYECTO
UNIVERSITARIO
A UNIVERSITY
PROJECT

02.

CRECIMIENTO
DESDE URUGUAY
PARA LA REGIÓN
EXPANDING FROM
URUGUAY TO
THE REGION

03.

LA VOCACIÓN
DE IR A MÁS
THE SPIRIT
OF CONTINUOUS
GROWTH

04.

LIDERAZGO
EN CONSTRUCCIÓN
E INNOVACIÓN
LEADERSHIP IN
CONSTRUCTION
AND INNOVATION

05.

PERSONAS
Y CULTURA
PEOPLE AND
CULTURE

06.

SOSTENIBILIDAD
Y COMPROMISO
SOCIAL
SUSTAINABILITY
AND SOCIAL
COMMITMENT

07.

15 AÑOS
DE VENTUS
15 YEARS
OF VENTUS



Compromiso con el futuro

Como una empresa con gran foco en las energías renovables, **Ventus** está construyendo el futuro del cual quiere ser parte: «Hoy es tan importante el qué construimos así como el cómo lo hacemos», comparte Luis Olivera. «Hoy parte del valor agregado de **Ventus**, además de la solidez que tienen sus equipos, es que realiza trabajos en campo vinculados a la operativa que son admirables».

«Ese trabajo en conjunto con las comunidades es previo, durante y a posteriori del proyecto. Esto es un gran diferencial. Hoy es muy difícil ser una empresa de primer nivel sin entender el rol que se debe tener cuando se va a construir proyectos y los *stakeholders* que engloban al proyecto», agrega Olivera.

«Se trabaja de forma brillante con las comunidades. En Ventus entendemos que debemos dejar huella cuando culminamos nuestro trabajo: generar empleo, capacitación o incluso materiales que puedan ayudar a construir hogares en las comunidades. Esas historias merecen ser contadas, porque hablan de cómo hacemos las cosas».

A Commitment to the Future

As a company firmly rooted in renewable energy, **Ventus** is actively shaping the future it wants to inhabit.

«How we build is just as important as what we build,» shares Luis Olivera. «Beyond the strength of our teams, what truly sets **Ventus** apart is the remarkable work we do on the ground, especially in terms of community engagement.»

«Our work with communities begins before construction, continues during execution, and extends after the project is completed. That continuity is a powerful differentiator,» Olivera explains. «You simply can't be a top-tier company today without fully understanding your social role and the scope of the stakeholders involved.»

«We've built meaningful relationships with the communities we engage,» he continues. «At **Ventus**, we understand that we should leave a lasting footprint when we complete a project—whether through employment, training, or even by donating construction materials that can be used to enhance local living conditions. These stories matter. They speak to how we choose to do things.»

VENTUS

NOS IMPORTA EL FUTURO

07

15 AÑOS
DE VENTUS

15 YEARS OF VENTUS





JS
JONES

Handwritten text and signature on a clipboard form.

Item	Quantity	Unit Price	Total
1	1		
2	1		
3	1		
4	1		
5	1		
6	1		
7	1		
8	1		
9	1		
10	1		
11	1		
12	1		
13	1		
14	1		
15	1		
16	1		
17	1		
18	1		
19	1		
20	1		
21	1		
22	1		
23	1		
24	1		
25	1		
26	1		
27	1		
28	1		
29	1		
30	1		
31	1		
32	1		
33	1		
34	1		
35	1		
36	1		
37	1		
38	1		
39	1		
40	1		
41	1		
42	1		
43	1		
44	1		
45	1		
46	1		
47	1		
48	1		
49	1		
50	1		

15 años de Ventus

15 Years of Ventus

Un tiempo corto medido en medio de tanta acción realizada, aunque largo por los resultados obtenidos.

Ventus es un caso exitoso de fusión de la academia con la ingeniería, creando conocimiento aplicado a una realidad demandante de innovación y pronto retorno.

A lo largo de su existencia, **Ventus** ha participado de actividades relevantes en la economía uruguaya con aportes notables en la transformación de su matriz energética. Extendiendo su acción hacia otras ramas de la construcción, siempre inspirados en hacer y hacerlo bien.

El foco inicial de **Ventus** en las energías renovables se ha mantenido vivo y actualizado, liderando el desarrollo de las mismas en Uruguay y América Latina. Siempre con los mismos principios: identificar oportunidades y convertir potencialidades en realidades exitosas.

Esa fructífera acción ha sido ejecutada trabajando mancomunadamente con tecnólogos industriales, autoridades, financiadores y un extraordinario plantel de capital humano del que nos enorgullecemos. A todos ellos nuestro agradecimiento.

Nuestro futuro dependerá de que sigamos adelante con nuestros principios, la férrea voluntad de trabajo, progreso e innovación, más el buen sentido adquirido durante todo este tiempo.

Miguel Causa,
Socio fundador de **Ventus**

A short period, measured amid so much activity—yet long when assessed by the results achieved.

Ventus stands as a successful example of the fusion of academia and engineering, generating applied knowledge for a reality that demands innovation and tangible results.

Ventus has played an active role in key sectors of the Uruguayan economy, contributing meaningfully to the transformation of its energy matrix. Its reach has expanded into other areas of construction, always guided by the same philosophy: to act—and to act with excellence.

The company's initial focus on renewable energy has remained intact and ever-evolving, positioning **Ventus** as a leader in its development across Latin America. Always with the same guiding principles: identifying opportunities and transforming potential into concrete success.

This successful journey has been possible thanks to collaboration with industrial technologists, public authorities, financial institutions, and an extraordinary team of human capital—of whom we are deeply proud. To all of them, we extend our sincere gratitude.

Our future depends on our ability to remain faithful to our founding principles: a strong work ethic, a drive for innovation and progress, and the sound judgment we've acquired throughout this journey.

Miguel Causa,
Ventus Founding Partner

«El foco inicial de Ventus en las energías renovables se ha mantenido vivo y actualizado, liderando su desarrollo en Uruguay y América Latina»

«Ventus' initial focus on renewable energy has remained not only intact but ever-evolving, positioning the company as a leader in the development of clean energy in Latin America»



15 AÑOS DE HITOS

2010

Ventus es fundada en Uruguay por Juan Pablo Saltre y Miguel Causa. El primer proyecto es el parque eólico Kentilux (10 MW).

2011

Ventus estructura y construye el primer parque eólico de autoconsumo para la lanera Engraw. Francis Raquet se une como Director de Nuevos Negocios.

2012

Ventus se destaca en la generación de energía eólica en Uruguay, a través de la participación en más de 800 MW eólicos en distintos procesos, más del 50% del total de la capacidad eólica instalada en el país.

2013-2014

La empresa construye varios parques eólicos de autoconsumo industrial como Marfrig y Engraw 2 (1.8 MW), más las construcciones y estructuraciones bajo el modelo de fideicomisos: Solís de Matajojo (10 MW), 18 de Julio (10 MW), Villa Rodríguez (10 MW), María Luz (10 MW), Ventus 1 (9 MW), Rosario (9 MW), Libertad (7.7 MW), Kentilux 2 (7.2 MW).

2015

El portafolio de proyectos alcanza los 500 MW en energía renovable.

Ventus comienza a ofrecer servicios integrales 360° y a explorar oportunidades de mercado en América Latina.

2016

La empresa inicia su proceso de internacionalización en Argentina. **Ventus** provee más de 1.100 MW en servicios de ingeniería y construcción para clientes como Central Puerto, Envision, YPF Luz y Goldwind.

Ventus construye su primera planta solar en modalidad EPC para Grupo Record en Uruguay.

2017

Ventus supera los 1.200 MW en proyectos renovables, incluyendo parques eólicos y solares en diversos países de América Latina.

En Uruguay, firma el primer contrato de exportación de energía de un privado en la historia del mercado eléctrico uruguayo con Camessa de Argentina.

En Argentina, la empresa construye su primer parque solar de gran escala: Cordillera (93 MW), en colaboración con Sterling & Wilson.

2018

Ventus inicia operaciones en Colombia y acuerda la construcción de sus primeros parques solares en Colombia: El Espinal y El Carmelo para Celsia, y Pétalos de Córdoba a Greenyellow.

2019

Nace **Ventus Construcciones**, división de construcción civil de la empresa abocada al mercado uruguayo

En Uruguay, **Ventus** construye la planta solar de autogeneración industrial más grande del país para la empresa Cristalpet (1,5 MW).

2020

La empresa celebra sus primeros 10 años lanzando su división de movilidad eléctrica.

En Chile, **Ventus** obtiene la adjudicación de más de 177 MWp en siete proyectos, incluyendo la participación en el proyecto solar más grande del país en aquel entonces, Campos del Sol (101 MWp), para Enel.

01.

UN PROYECTO
UNIVERSITARIO
A UNIVERSITY
PROJECT

02.

CRECIMIENTO
DESDE URUGUAY
PARA LA REGIÓN
EXPANDING FROM
URUGUAY TO
THE REGION

03.

LA VOCACIÓN
DE IR A MÁS
THE SPIRIT
OF CONTINUOUS
GROWTH

04.

LIDERAZGO
EN CONSTRUCCIÓN
E INNOVACIÓN
LEADERSHIP IN
CONSTRUCTION
AND INNOVATION

05.

PERSONAS
Y CULTURA
PEOPLE AND
CULTURE

06.

SOSTENIBILIDAD
Y COMPROMISO
SOCIAL
SUSTAINABILITY
AND SOCIAL
COMMITMENT

07.

15 AÑOS
DE VENTUS
15 YEARS
OF VENTUS

15
años

2021

En Colombia, **Ventus** es adjudicada con el proyecto de autogeneración industrial más grande del país, para Ecopetrol, el parque solar San Fernando (61 MW).

En Uruguay, la empresa construye – nuevamente- la planta de autogeneración industrial más grande del país, para la empresa Pamer (4,1 MW).

Se crea **Ventus Ambiental** para trabajar con empresas comerciales e industriales en el manejo integral de sus residuos.

2022

Ventus alcanza los 2 GW de experiencia en construcción de proyectos renovables en la región.

En Colombia, la empresa alcanza más de 320 MW ejecutados, trabajando con clientes como Ecopetrol, Enel, Celsia y Cúbico.

2023

Ventus supera los 500 MW renovables construidos en Colombia, más del 40% del total de los MW instalados en el país.

En Uruguay, la empresa estructura la firma del primer contrato de compra-venta de energía entre privados en la historia del mercado eléctrico uruguayo.

Ventus Construcciones entrega su primer edificio, Torre Firenze.

En Colombia, **Ventus** es adjudicada con la construcción de la planta solar de mayor capacidad para autogeneración, para la empresa Drummond.

2024

Ventus comienza sus operaciones en Texas, EEUU, donde alcanza su primer contrato marco para el desarrollo de ingeniería.

La empresa alcanza el primer contrato de ingeniería en Guatemala y comienza a explorar comercialmente la zona del Caribe.

En Colombia, **Ventus** es adjudicada con la construcción de la planta solar de mayor capacidad para autogeneración, para la empresa Drummond. Con 23 proyectos renovables en su haber, supera la barrera de los 650 MW adjudicados en el país, incluyendo la primera planta solar con almacenamiento de energía a gran escala con tecnología BESS (Palmira 2, para Celsia).

En Uruguay, se lanza el proyecto Kahirós, el primer proyecto de hidrógeno verde de Uruguay y el primero para transporte carretero en América Latina, estructurado por Ventus y que lleva adelante junto a Fraylog y Fidocar.

2025

En Colombia, le es adjudicado el icónico proyecto La Iguana para la empresa Ecopetrol en Colombia.

Ventus es adjudicado con la construcción de sus primeros proyectos en Ecuador, Costa Rica y Guatemala.

15 YEARS OF MILESTONES

2010

Ventus is founded in Uruguay by Juan Pablo Salitre and Miguel Causa. The company's first project is the Kentilux wind farm (10 MW).

2011

Ventus structures and builds the first self-generation wind farm for the wool company Engraw. Francis Raquet joins as Director of New Business.

2012

Ventus stands out in Uruguay's wind energy sector, participating in over 800 MW of wind capacity across multiple processes—more than 50% of the country's total installed wind capacity.

2013-2014

The company builds several self-generation wind farms for industrial clients, including Marfrig and Engraw 2 (1.8 MW), and develops multiple projects under a trust structure: Solís de Mataojo (10 MW), 18 de Julio (10 MW), Villa Rodríguez (10 MW), María Luz (10 MW), Ventus 1 (9 MW), Rosario (9 MW), Libertad (7.7 MW), and Kentilux 2 (7.2 MW).

2015

Ventus' renewable energy project portfolio reaches 500 MW.

The company begins offering integrated 360° services and exploring market opportunities across Latin America.

2016

Ventus initiates its international expansion in Argentina. The company delivers more than 1,100 MW in engineering and construction services for clients such as Central Puerto, Envision, YPF Luz, and Goldwind.

Ventus builds its first EPC solar power plant for Grupo Record in Uruguay.

2017

Ventus surpasses 1,200 MW in renewable projects, including wind and solar farms across Latin America.

In Uruguay, it signs the country's first private energy export contract with Argentina's Cammesa.

In Argentina, the company builds its first utility-scale solar farm, Cordillera (93 MW), in collaboration with Sterling & Wilson.

2018

Ventus begins operations in Colombia and secures contracts to build its first solar farms in the country: El Espinal and El Carmelo for Celsia, and Pétalos de Córdoba for GreenYellow.

2019

Ventus Construcciones is created, a civil construction division focused on the Uruguayan market.

In Uruguay, the company builds the country's largest industrial self-generation solar plant for Cristalpet (1.5 MW).

2020

The company celebrates its 10th anniversary by launching its electric mobility division.

In Chile, **Ventus** is awarded more than 177 MWp across seven projects, including participation in the largest solar project in the country at the time—Campos del Sol (101 MWp), for Enel.

01.

UN PROYECTO
UNIVERSITARIO
A UNIVERSITY
PROJECT

02.

CRECIMIENTO
DESDE URUGUAY
PARA LA REGIÓN
EXPANDING FROM
URUGUAY TO
THE REGION

03.

LA VOCACIÓN
DE IR A MÁS
THE SPIRIT
OF CONTINUOUS
GROWTH

04.

LIDERAZGO
EN CONSTRUCCIÓN
E INNOVACIÓN
LEADERSHIP IN
CONSTRUCTION
AND INNOVATION

05.

PERSONAS
Y CULTURA
PEOPLE AND
CULTURE

06.

SOSTENIBILIDAD
Y COMPROMISO
SOCIAL
SUSTAINABILITY
AND SOCIAL
COMMITMENT

07.

15 AÑOS
DE VENTUS
15 YEARS
OF VENTUS

15
años

2021

- In Colombia, **Ventus** is awarded the country's largest industrial self-generation solar project, San Fernando (61 MW), for Ecopetro.
- In Uruguay, **Ventus** once again builds the largest industrial self-generation solar plant, this time for Pamer (4.1 MW).
- Ventus Ambiental** is created to support commercial and industrial clients in comprehensive waste management.

2022

- Ventus** reaches 2 GW of experience in renewable construction across the region.
- In Colombia, the company surpasses 320 MW executed, working with clients such as Ecopetrol, Enel, Celsia, and Cúbico.

2023

- Ventus** exceeds 500 MW of renewable capacity built in Colombia, accounting for more than 40% of the total installed capacity in the country.
- In Uruguay, the company structures and executes the first private power purchase agreement (PPA) in the country's electricity market.
- Ventus Construcciones** delivers its first building project, Torre Firenze.
- In Colombia, **Ventus** is awarded the construction of the largest self-generation solar plant to date, for Drummond.

2024

- Ventus** begins operations in Texas, USA, securing its first framework contract for engineering development.
- The company is awarded its first engineering contract in Guatemala and begins commercial exploration in the Caribbean region.
- With 23 renewable projects completed, it surpasses 650 MW awarded in Colombia, including the country's first large-scale solar farm with battery energy storage system (BESS) technology—Palmira 2, for Celsia.
- In Uruguay, **Ventus** launches Kahirós, the country's first green hydrogen project and the first for road transport in Latin America, structured and developed alongside Fraylog and Fidocar.

2025

- In Colombia, **Ventus** is awarded the iconic La Iguaña project for Ecopetrol.
- The company is also awarded its first construction contracts in Ecuador and Costa Rica.



