

ENRIQUE VETTER

PRESIDENTE-CONSEJERO DELEGADO PREMATECNICA



“LA DIVERSIFICACIÓN ES LA CLAVE DE LA NEUTRALIDAD TECNOLÓGICA”

¿Cómo puede mantenerse en el panorama industrial actual una empresa con 60 años de experiencia en la representación y gestión de equipos de reconocidas marcas internacionales, así como en soluciones llave-en-mano para procesos de combustión y reducción de emisiones en el entorno industrial? El presidente de la firma PREMATECNICA lo tiene claro: con una resiliencia absoluta frente a la evolución continua del sector; con una inagotable capacidad de innovación, con la internacionalización y, especialmente, con la defensa de la empresa como “mix generacional”.

Con la perspectiva que da los 60 años de presencia de PREMATECNICA en el mercado, ¿cómo definiría al sector industrial español actual en el que Vds. operan?

El nacimiento de PREMATECNICA se produjo justo cuando el sector del refino y la petroquímica en España comenzaban su desarrollo, y nuestro crecimiento fue parejo. Los polos químicos y empresas asociadas fueron también los primeros clientes. Estos sectores nutrieron a la compañía, y todavía lo hacen. PREMATECNICA contribuyó a la instalación del parque de centrales nucleares en los años 70, a la cogeneración y al despliegue del gas natural en nuestro país. También contribuimos al primer lanzamiento de las renovables termosolar, biogás y biomasa. Esa diversificación de clientes, industria de proceso y energía, es una de nuestras fortalezas.

En la actualidad todas esas industrias están sumidas en un profundo cambio. Aquellas tradicionalmente dedicadas al *Upstream* y *Downstream* del *Oil&Gas* están en un periodo de adaptación, transformándose, diversificando las soluciones energéticas que ofrecen y focalizándose en la reducción de emisiones de CO₂ y la eficiencia energética.

Proceso y energía están más unidos que nunca.

Estamos viviendo un momento crucial en el que las estrategias de las empresas se centran en cumplir objetivos contra el cambio climático y, en concreto a nivel europeo, los compromisos del *Green Deal* para alcanzar emisiones de carbono netas cero en el 2050. El aumento del parque de renovables, el uso del hidrógeno como vector energético, los biocombustibles y la economía circular están ya condicionando la agenda y la naturaleza de los proyectos. La diversificación es la clave de la neutralidad tecnológica, esencial para acometer la transición energética con éxito.

El sector ahora mismo es convulso y vive un momento muy interesante a nivel tecnológico. Se están visibilizando y escalando procesos antes minoritarios. Conceptos como gas de síntesis y reciclado químico están de actualidad. Nosotros llevamos muchos años con soluciones instaladas funcionando con éxito para satisfacción de nuestros clientes.

¿Cuáles son sus principales líneas de negocio actuales? ¿Qué soluciones o propuestas ofrecen?

Siguiendo la estela de nuestros clientes, y manteniendo ese espíritu de continua adaptación y diversificación, disponemos de dos unidades de negocio: Equipos y Combustión.

La primera, Equipos, representa el negocio tradicional de la compañía, representación y agencia de reconocidas marcas internacionales en cada campo. Ofrecemos la tecnología más moderna en equipos, instalaciones e instrumentación de proceso en diversos sectores. Me gustaría resaltar: compresores para hidrógeno, bombas de sales a alta temperatura, filtros absolutos y sistemas de control de corrosión, entre otros.

En el área de Combustión disponemos de un servicio de productos llave-en-mano para reducir las emisiones, aumentar la seguridad en plantas y operar de forma eficiente. Entre nuestros diseños abarcamos antorchas, oxidadores térmicos, combustores, unidades de recuperación de vapores y otros equipos y servicios para controlar las emisiones nocivas para el medioambiente.

En ambas unidades acompañamos durante todo el proceso y damos un soporte completo, desde la innovación en el diseño o asesoramiento del equipo más adecuado hasta el montaje y puesta en marcha, así como el control, mantenimiento, estudios en campo, soluciones de ingeniería especializada y suministros de repuestos originales.

Apoyamos y orientamos desde nuestra experiencia y *know-how* para ofrecer la solución más adecuada a las especificaciones y requerimientos de cada caso. Para ello contamos con un gran equipo humano, dedicado y centrado en el cliente, para hacer frente a los desafíos y crear soluciones personalizadas, eficientes y fiables.

¿Han incorporado nuevas empresas de distribución a su portfolio?

A lo largo de nuestras seis décadas de existencia hemos representado a decenas de empresas. Nuestro sector

requiere relaciones de largo recorrido basadas en la confianza y la fiabilidad técnica. Presumimos de nuestra asociación con algunas empresas por más de cuarenta años. Cada tipo de producto tiene un ciclo vital, y nos gusta mantener una oferta conforme a los retos técnicos que enfrentan nuestros clientes, por lo que nuestro portfolio es algo vivo, dinámico, que también se adapta. Somos selectivos con las marcas, porque en ello también va nuestro prestigio.

Recientemente hemos consolidado un contrato para bombas de alta especificación, y estamos en proceso de firma con un líder del sector energético, lo que tardará unos meses en hacerse oficial.

¿Cómo definiría el posicionamiento de su marca frente a una competencia nacional e internacional como la existente en la actualidad?

PREMATECNICA compite en el entorno actual con empresas similares que también llevan muchos años en esta actividad de representación, y con nuevos actores.

En la parte de Combustión, somos una pyme compitiendo con multinacionales. Tenemos a nuestro favor un prestigio como empresa seria y fiable técnicamente, y la flexibilidad que nos aporta nuestro tamaño. Nuestro posicionamiento nos lo otorgan los clientes que nos referencian y las empresas que quieren colaborar con nosotros como proveedores.

En proyectos nacionales siempre hemos apostado por una fabricación española, dando trabajo al sector, ayudando a sostener nuestra red industrial, y no hemos perdido competitividad por eso. Nuestros proveedores son importantes para nosotros, y eso también hace marca. En proyectos internacionales hemos trabajado de igual manera, salvo partes auxiliares o de escaso valor añadido, o que por contenido-país necesitaban ser locales.

Amén de nuestras capacidades técnicas, analizamos los entornos

digitales como web y publicaciones en redes sociales, que nos aportan visibilidad entre usuarios de todo el mundo.

¿En qué momento se encuentra la internacionalización de la compañía PREMATECNICA?

En PREMATECNICA no entendemos nuestro negocio sin la internacionalización. En línea con las preguntas anteriores, nuestra empresa siempre ha tenido un marcado acento internacional, bien por las relaciones con nuestras representadas, bien por los proyectos de empresas españolas en el extranjero, o bien por empresas extranjeras que han confiado directamente en nosotros como fabricante de alta calidad técnica. PREMATECNICA siempre ha tenido clientes extranjeros que han confiado y nos han homologado como fabricante de equipos de combustión; clientes de Latinoamérica, desde México a Chile, la propia Europa, norte de África e, incluso, del área del Pacífico.

La internacionalización forma parte de nuestro carácter, por lo que disponemos de un responsable de exportación dedicado a nuestra red de agentes y colaboradores internacionales. En la parte de distribución, el núcleo de clientes está restringido a España y, a veces, a Portugal; sin embargo, con nuestros propios productos no tenemos limitaciones geográficas.

¿Hacia dónde dirigen su futuro las empresas españolas con las que Vds. trabajan? De producirse la tan deseada reindustrialización, ¿cómo y qué sectores se verán más afectados?

El entorno europeo y la agenda 2030 ya están marcado las decisiones de inversión y desinversión de nuestros principales clientes. Esas directrices son las que están afectando los cambios que se van a ir produciendo en nuestro sector.

Como he comentado antes, todo va a centrarse en las renovables, los biocombustibles y todo lo relacio-

nado con movilidad. Esos sectores van a captar fondos europeos y por tanto serán susceptibles de sufrir un mayor impulso.

La fabricación local requiere de actores a lo largo de toda la cadena productiva. Por ejemplo, el nivel de talleres de calderería altamente cualificados que España tenía hace años no creo que resurja, pero no cabe duda que los existentes aglutinarán más trabajo. Todo pasará por una industria más moderna y conectada, donde el uso de los datos a gran escala nos permitirá ser más competitivos internacionalmente.

Me gustaría incidir que la digitalización, como hecho transversal, es un medio, no un fin para ganar productividad. La esencia de los proyectos es lo realmente importante.

¿Qué podemos ofrecer de valor añadido frente a un mercado tan competitivo como el actual? ¿Es el medioambiente el negocio del futuro?

Estamos orgullosos del camino recorrido, pero no nos conformamos, continuamos innovando y desafiando nuestros límites para garantizar la eficacia y la sostenibilidad, dando el mejor soporte y haciendo nuestros los objetivos de nuestros clientes.

Las personas que están detrás de las marcas son las que hacen la diferencia; su experiencia no se adquiere de hoy para mañana. La flexibilidad y el compromiso de una empresa pequeña hace que resolvamos problemas técnicos donde otros pierden interés. El sector industrial requiere solidez económica y técnica. Confiar en empresas inexpertas en temas de proceso puede ser una solución barata, pero cara a medio plazo. Todo depende del riesgo que se quiera asumir.

Nosotros somos consistentes con los trabajos que realizamos. Nuestras propuestas siempre cumplen con todas las garantías técnicas y nunca nos embarcamos en proyectos que de partida tengan una rentabilidad comprometida. De ese modo sabe-

mos que siempre podremos cumplir con las calidades contratadas, y eso redundará en beneficio y seguridad para el cliente.

El cuidado del medioambiente es otro punto transversal. No se trata solo de evitar emisiones de CO₂ innecesarias, sino de no contaminar acuíferos, no afectar a la fauna y flora del entorno y un largo etcétera de hechos de la actividad industrial humana que impactan en nuestro planeta. A nivel medioambiental hay que tener una visión holística y no reducir el problema a la descarbonización.

No cabe duda de que una mayor actividad ejercida a favor del medioambiente genera oportunidades de negocio. Por ejemplo, la economía circular, y por ende la reducción de residuos, va a generar nuevas formas de generación energética, valorizando materiales que de otra manera acabarían en un vertedero y podrían causar contaminación. Tenemos un círculo virtuoso, cuidamos el medioambiente, generamos tejido industrial y nuevas formas de energía sostenible. La economía circular es el futuro, y nosotros también estamos ahí, por ejemplo, tratando los gases de pirólisis con nuestros oxidadores térmicos.

¿Tienen capacidad las firmas españolas para poder adaptarse a nuevos sistemas productivos, como es el caso del hidrógeno verde, por ejemplo?

La cantidad ingente de publicaciones al respecto es mucho mayor que los proyectos que se van a aterrizar en el corto plazo. En España hay grandes empresas con experiencia en el manejo del hidrógeno a nivel de proceso. El origen renovable del hidrógeno va a marcar los nuevos hitos, aunque la transición pasa por una acomodación de las plantas industriales existentes en la cual nosotros ya estamos participando.

España se adaptará, aun teniendo una dependencia tecnológica de

» La flexibilidad y el compromiso de una empresa pequeña hace que resolvamos problemas técnicos donde otros pierden interés

terceros países, y entiendo que será un modelo diversificado, hay una curva de aprendizaje que recorrer. Probablemente muchas tecnologías que estarán en uso en el 2050 se están desarrollando en este momento. Pertenecemos, desde hace años a la Plataforma Tecnológica del hidrógeno, entidad que ha trabajado mucho por el sector, dándole visibilidad siempre que tenemos oportunidad.

¿Disponemos de personal capacitado para afrontar los nuevos desafíos tecnológicos y productivos?

Todo nuevo escenario requiere de un periodo de adaptación. Además del esfuerzo personal *per se*, tenemos que dotarnos de nuevas herramientas digitales para acometer esos retos. En nuestro caso particular, ya trabajábamos en remoto con antelación a la pandemia, y eso nos permitió continuar con nuestra actividad con casi plena normalidad.

Los equipos humanos se pueden y deben formar en distintas áreas, pero ese aprendizaje necesita aposentarse, algo incompatible con la premura que vivimos. La industria tiene un personal técnico experto senior que no debemos dejar escapar; un personal cuya experiencia y conocimiento no se forja en un lustro. Los más jóvenes, por su parte, aportan mayor conocimiento tecnológico. Ese *mix* generacional es una receta ganadora, las habilidades y conocimientos técnicos de distintas edades se complementan, y esa visión desde varios prismas es fundamental para

cualquier empresa. Esa es otra de nuestras fortalezas.

PREMATECNICA hace tiempo que dejó de ser un proyecto ligado esencialmente a su accionista principal y CEO. Un elemento esencial de nuestra proyección de futuro es la existencia de una generación de personal directivo con años en la actividad gerencial tanto a nivel de dirección general como de supervisión técnica y administrativo-financiera. Es mi orgullo haber conseguido que mi empresa pueda seguir siendo rentable y atractiva para nuevas generaciones, incluso si desaparece la generación fundadora. No muchas pymes consiguen esta independencia.

A nivel empresarial, ¿qué hemos aprendido de la pandemia?

Las empresas y las personas siempre estamos expuestas a hechos disrupti-

vos, inesperados y desconocidos que no podemos controlar. Esto provoca miedos e incertidumbres que son naturales. No creo que haya una fórmula única a nivel empresarial, porque la pandemia ha tenido un impacto distinto en cada empresa en función de su casuística (actividad, sector, tamaño, etc.). El sector industrial ha sido privilegiado frente a otros como el turístico, pero también ha estado expuesto a dificultades.

Para PREMATECNICA ha sido fundamental ser suministrador de empresas esenciales, a quienes nuestro servicio de asistencia técnica atendía en los momentos más duros del confinamiento. Otro factor determinante es el hecho de tener proyectos en cartera de largo plazo de entrega, contratos firmados con anterioridad que siguieron su curso a pesar de los inconvenientes coyunturales.

Además, internamente hemos tenido tres pilares, El primero, la solidez financiera; mi política personal ha sido siempre tener la empresa sobrecapitalizada; los dividendos se reinvierten en la estructura, fortaleciéndola, lo que promueve el crecimiento y que sea sostenible ante un periodo de carencia. Segundo, un equipo humano comprometido con la actividad, que ha hecho suyos los retos de la compañía. Y, por último y no menos importante, una firme voluntad de querer salir adelante, apostando por una reducción de costes, pero manteniendo a toda la plantilla. A partir de enero estaremos en un nuevo entorno laboral híbrido que combinará lo mejor de ambos escenarios, y seguiremos afrontando el futuro como dice nuestro eslogan: "Desde 1961... con toda la energía". ■

PREMATECNICA

Equipos e instalaciones para las industrias de proceso y energía



Desde 1961...

DISEÑO
de soluciones energéticas sostenibles
SUMINISTRO
desde la mayor exigencia en calidad
SERVICIO
profesional como ventaja competitiva

...con toda la ENERGÍA



www.prematecnica.com