



Alberto Sicre

Director General de Iberinco

Las empresas de ingeniería constituyen un sector vital para el adecuado desarrollo de un país. En el campo de la energía nuclear, las españolas hicieron gala de un temprano protagonismo, paralelo a los inicios del desarrollo de esta energía. Su capacidad de adaptación a las nuevas necesidades deparó altos niveles de tecnología desde los que abordar nuevos retos de gran envergadura. Sin embargo, hoy en día, el mercado interior de ingeniería y consultoría se enfrenta a retos importantes de futuro. De todo ello- y de los requerimientos y soluciones para la puesta en marcha de distintos proyectos de envergadura- nos habla este mes el Director General de Iberinco, Alberto Sicre.

La experiencia de **Alberto Sicre** en la puesta en marcha de grandes proyectos de ingeniería y construcción, así como en materia de montajes eléctricos, no pasó desapercibida a Iberdrola, que le ha situado al frente de Iberinco, “una empresa de ingeniería que hace pocos años redefinió su estrategia hacia los proyectos “llave en mano”, con 10 años de experiencia en el sector energético y que afronta un futuro y unas líneas de negocio muy prometedoras”, señala el Director General.

UNA TRAYECTORIA ENCAMINADA A PROYECTOS LLAVE EN MANO

La vinculación de Alberto Sicre con el mundo nuclear comenzó a mediados de la década de los 70 de la mano de Dragados. “Tuve la suerte de trabajar intensamente en el campo nuclear. Fue, sobre todo, la época del diseño y construcción de la central de Trillo; pero también de Almaraz y Ascó. Doel, Tihange y Trillo me ofrecieron, por primera vez, la oportunidad de trabajar con proyectos especiales, como el caso de las máquinas semi-automáticas para movimiento del combustible nuclear”, recuerda. “También participé en proyectos de tratamiento de residuos radiactivos para Trillo y Ascó. Dragados tenía un importante taller en Zaragoza capaz de fabricar componentes y equipos muy sofisticados para el sector nuclear”, afirma Sicre, quien rememora aquella época “con nostalgia, porque un sector tan prometedor como el de bienes de equipo que había entonces en España ha casi desaparecido”. La nota positiva que, por encima de todo, permaneció a partir de aquel periodo fue la experiencia adquirida por los ingenieros de su generación en el sector nuclear. “Aprendimos y aplicamos el concepto de calidad; aprendimos a trabajar en proyectos sofisticados y a coordinar los equipos de gestión con la presencia de tecnología, importada o no”.

Después de esta primera etapa, en 1987, Alberto Sicre pasó a formar parte de Enresa en virtud de sus conocimientos de la fabricación de bienes de equipo nucleares y su experiencia en el área de equipos asociados al manejo de combustible. “Tuve la suerte de di-

“
España tiene ingenieros
de primera línea y no
puede competir en tarifa.
Debemos competir
haciendo las cosas bien,
cumpliendo plazos
y realizando un buen
proyecto
”

rigir un proyecto precioso: el ATC, Almacenamiento Temporal Centralizado para combustible gastado, gracias al cual tuve ocasión de profundizar en la problemática del combustible nuclear y en la realidad del diverso parque tecnológico que tenemos en este país; teníamos que estudiar la manipulación de seis tipos diferentes de combustible”, afirma. Sin embargo, el proyecto no evolucionó de la manera deseada y, finalmente, Alberto Sicre decidió apostar por la vía directiva. Esta firme decisión le permitió, tras su paso por Cobra y Auxini, regresar a Dragados para dirigir un relevante proyecto internacional en Canadá o encabezar en España, hasta el pasado verano, la filial de montajes eléctricos del grupo.

LÍNEAS DE NEGOCIO DE IBERINCO

El pasado año, en el mes de julio, Alberto Sicre se incorpora a Iberinco como Director General. A finales de año, la Compañía experimenta un cambio de organización, “Por su importancia en términos de facturación, las principales líneas de negocio de Iberinco son Redes, Generación y Nuclear. En la primera, Redes, se incluyen los proyectos de Líneas, Subestaciones, Control & protecciones de redes y el departamento de Renovables; es “la división más importante de la empresa en términos de facturación y la que mas trabaja para terceros y en el mercado exterior”.

La segunda, la división de Generación, está creciendo mucho debido a las inversiones de Iberdrola en ciclos combinados. En esta unidad de negocio tenemos unos equipos de ingeniería y construcción muy cualificados, que están desarrollando una gran labor iniciada hace tres años y cuyo fruto es que en este momento trabajamos en 5 ciclos combinados en régimen de Ingeniería de propiedad y en un ciclo en modalidad llave en mano”, explica Sicre.

En el área nuclear, Iberinco desarrolla proyectos de ingeniería y llave en mano. Nuestro principal cliente, a quien dedicamos una atención especial, es la central nuclear de Cofrentes. Otros proyectos en las centrales nucleares españolas son igualmente básicos para definir la estrategia de la división. Todo ello sin descuidar el mercado internacional en el que Iberinco se va consolidando como una empresa a tener en cuenta.

El año pasado, Iberinco ha realizado más del 60 por ciento de su actividad en Redes; cerca del 30 por ciento en Generación y un 10 por ciento en Nuclear.

Iberinco continúa dando soporte al Grupo Iberdrola, además de cubrir las necesidades de clientes ajenos a éste, “Para Iberdrola realizamos la dirección de Proyecto, ingeniería, gestión de compras, supervisión de construcción y la puesta en marcha” expone. Actualmente, Iberinco se propone sacar provecho de su capacidad de brindar soluciones integrales para poner en marcha un proyecto de estas características; “lo que se llama trabajar en régimen de EPC (*Engineering Procurement and Construction*)”, precisa Sicre.

“Dentro de esta División disponemos también de un departamento de generación hidráulica, donde reside una gran experiencia derivada de la construcción de los importantes activos de generación hidráulica de Iberdrola. En este momento estamos trabajando en varias minicentrales en España y estamos realizando un importante esfuerzo comercial para contratar en el exterior, Túnez y Macedonia son dos ejemplos recientes”, expone.

En México, donde Iberdrola ha realizado una destacable inversión durante los últimos años, Iberinco tiene una filial “con una importante actividad para *Comisión Federal de Electricidad*. Trabajamos en líneas de transmisión y subestaciones, y este año tenemos prevista una facturación de 120 millones de euros”. El pasado año contratamos dos importantes paquetes de Líneas y Subestaciones directamente para CFE y el llave en mano de la central de ciclo combinado de Tamazunchale (1.135 MW) para Iberdrola adjudicataria del contrato IPP (*Independent Power Producer*). Tal y como explica Sicre, “Iberdrola nos adjudicó el EPC”.

La filial de México crece a buen ritmo y en este momento contamos con mas de 140 personas trabajando en diferentes proyectos.

Otra oportunidad de negocio importante de líneas de transmisión se encuentra en Brasil, donde ya cuenta Iberinco con una pequeña filial. Un ejemplo de trabajo en régimen de exportación sería el que se está desarrollando en Túnez, realizando una red de control de baja y media tensión. “Nos interesan todos los países del arco mediterráneo, sobre todo la zona

“
Nuestro objetivo es facturar
un 70 por ciento en
empresas externas y un 30
por ciento en proyectos
para Iberdrola, invirtiendo
los porcentajes actuales
”

sur; porque poco le vamos a vender a un alemán o a un francés, aunque lo intentaremos; pero sí a Argelia, Libia o a Siria. Por otro lado, Iberdrola acaba de convertirse en el socio de referencia de la principal compañía eólica griega, el Grupo Rokas, con mas de 400 MW de potencia instalada en parques eólicos, así que también deseamos ir allí”.

Este año, las ventas de la compañía crecerán de forma considerable en el exterior debido a la ejecución de la obra en cartera en Túnez, Albania y, sobre todo, México; también gracias a las nuevas contrataciones que esperamos durante el segundo semestre del año.

RETOS DE LA TECNOLOGÍA ESPAÑOLA

Al referirse a la capacidad de competencia de la tecnología española con las de los países de nuestro entorno, el Director General de Iberinco se muestra convencido de una realidad: “Cuando compites en proyectos *llave en mano* te enfrentas a grandes compañías nacionales e internacionales. España tiene ingenieros de primera línea y no podemos presumir de tener mano de obra barata en este sentido. Compites a base de hacer las cosas bien, cumplir los plazos y de estar avalado por un buen diseño y un buen proyecto constructivo”, concluye.

En energías renovables también se presenta un campo lleno de expectativas. “En el campo eólico, es muy frecuente que el promotor ponga las máquinas, pero el resto lo hacemos nosotros. En este momento, Iberdrola dispone de mas de 3.400 MW instalados de energía renovable de los cuales más de 3.000 MW son eólicos. Esto sitúa a nuestro grupo a la cabeza mundial”, señala. Estos parques y los realizados para clientes externos han sido proyectados y construidos por Iberinco, que cuenta con un equipo humano líder en este tipo de tecnologías, capaz de realizar desde la búsqueda e identificación de emplazamientos y la evaluación de su potencial eólico hasta la construcción y puesta en marcha.

En cuanto a las posibilidades de am-

“
La capacidad de crecer
orgánicamente pasa por la
necesidad de impartir una
adecuada formación.
Un ingeniero de proyecto
no se improvisa
”

pliación de líneas de mercado, Alberto Sicre asegura que el objetivo marcado es “facturar un 70 por ciento en empresas externas y un 30 por ciento en proyectos para Iberdrola, invirtiendo los porcentajes en relación a la realidad registrada el pasado año”. Tal y como afirma Sicre, Iberinco mantendrá y mejorará el servicio prestado a Iberdrola, “introduciendo los conocimientos y las mejoras adquiridos en nuestra labor para terceros. Sin duda, resulta muy enriquecedor trabajar en el extranjero, te permite conocer diferentes clientes y asociarte con otras multinacionales del sector de bienes de equipo e ingeniería”, afirma.

Se prevén grandes inversiones en líneas y subestaciones, tal y como recoge el informe de la Agencia Internacional de la Energía. “Hay mucho por hacer en todo el mundo. Ni siquiera es necesario irse lejos; hay suficiente mercado cerca”, asegura, recalando con satisfacción la obviedad de que “un crecimiento del 20 por ciento no está nada mal”.

“Con el objetivo de impulsar nuevos desarrollos y promover la innovación tecnológica, hemos puesto en marcha un ambicioso plan de desarrollo tecnológico. Estamos dispuestos a invertir hasta un 2% de nuestra facturación en proyectos de I+D+i, para ello hemos definido cuatro líneas estratégicas: mejora de la productividad, desarrollo de nuevos productos, desarrollos tecnológicos y participación en los proyectos estratégicos del grupo Iberdrola.

Estamos colaborando y, en ocasiones, liderando proyectos internacionales de gran envergadura, como el proyecto OPERA (Open PLC European Alliance) de la Comisión Europea, para el desarrollo de una nueva generación de sistema PLC (Power Line Communication) o los programas de investigación de EPRI (Electric Power Research Institute en Estados Unidos)”.

LA FORMACIÓN: CLAVE DE FUTURO

Al reflexionar sobre las previsiones de crecimiento, Sicre no pasa por alto la importancia de la formación. “La capacidad

de crecer orgánicamente pasa por la necesidad de impartir una adecuada formación. Un ingeniero de proyecto no se improvisa”, señala.

El Director General de Iberinco anuncia la intención de la compañía de potenciar la formación en gestión. “No se escatima en formación. Como ejemplo, baste señalar que con el equipo de construcción de Iberinco no tenemos por qué envidiar a ninguna constructora”.

La fuerza de Iberinco y sus buenas expectativas de futuro pasan por “su magnífica ingeniería propia que ha de potenciarse por medio de la compra de equipos y materiales, apoyándose en la capacidad para gestionar una obra”. Según expone, el éxito de un proyecto *llave en mano* pasa por la buena supervisión de 20 ó 30 subcontratistas de distintas especialidades, aunando su trabajo en un programa de construcción que cumpla los objetivos marcados.

IBERINCO ANTE LA ENERGÍA NUCLEAR

Iberinco apuesta por la energía nuclear, “Resulta obvio que generación nuclear no es la división con más capacidad de crecimiento; pero hay que tener en cuenta que estamos muy bien posicionados y contamos con una excelente plantilla de profesionales, formada en las centrales de Iberdrola, que ha realizado este último año un importantísimo esfuerzo en el mercado internacional”, afirma Alberto Sicre. Mercados tan interesantes como China forman parte de los planes de futuro de la compañía en esta área. “También hemos depositado grandes esperanzas en los nuevos proyectos de reactor avanzado de Finlandia y Francia”.

“Las posibilidades de crecer en el negocio nuclear están ahí, porque vemos el mundo más cercano y no hay miedo de salir al exterior. Estamos persiguiendo un tema muy interesante: el cambio de generadores de la central brasileña de Angra”, afirma Sicre.

Nuestra presencia en Ucrania y Eslovaquia, donde estamos desarrollando distintos proyectos de mejora de la seguridad, gestión de proyectos, residuos y desmantelamientos, nos permitirá participar en el programa nuclear de países europeos, que apuestan por la energía nuclear como fuente principal de energía. Para apoyar nuestra estrategia hemos constituido una delegación de la compañía en Eslovaquia y disponemos de oficinas en Kiev, que junto con nuestra red comercial y presencia en otros países, asegura la orientación del negocio hacia estos mercados.

Iberinco también sigue con atención la evolución de la gestión de residuos y desmantelamientos. “El mercado de desman-

“
La fuerza de Iberinco
y sus buenas expectativas
de futuro pasan
por su magnífica
ingeniería propia
”

telamiento implica que debemos estar preparados para aportar nuestra mejor tecnología a esta actividad; pero la verdad es que en esta área suele haber pocos proyectos en el horizonte español y nuestro esfuerzo se centrará en el extranjero, en particular en el centro y este de Europa”. Pese a ello, Alberto Sicre manifiesta la determinación de Iberinco de no perder capacidad en esta materia.

FUTURO DE IBERINCO

En cuanto a la relación con los países de nuestro entorno en materia de ingeniería, Alberto Sicre plantea que hay que tener muy presente las diferentes problemáticas. “Además -señala- si te dedicas a hacer ingeniería convencional te expones a competir con una compañía que mantenga un equipo de trabajo en otros países, a costes muy inferiores”.

El objetivo de Iberinco, en su opinión, es ofrecer un proyecto integral que gire alrededor de un buen diseño básico. “Una solución de ingeniería tiene que saber aunar la calidad del producto con el ahorro de costes”.

Iberinco ha adquirido su experiencia trabajando en diferentes instalaciones de Iberdrola, construyendo sus centrales de ciclo combinado y ampliando y mejorando sus redes de distribución “Como ejemplo, hemos realizado en Toledo un centro de control para todos los parques eólicos de Iberdrola que centraliza toda la información referida a esta materia en España. La labor de Iberinco ha de ser, por tanto, ofrecer esa tecnología básica, aprendida en una compañía eléctrica de primer orden”.

El valor y el objetivo de la compañía, tal y como resume su Director General, Alberto Sicre, se aúnan en definir los objetivos, cuidar los costes en la adquisición de materiales y supervisar la construcción de manera integral. En materia de comunicación empresarial, Sicre reconoce que “muchacha gente todavía no identifica correctamente nuestra separación funcional de Iberdrola. Tal vez aún no sean conocidas por el mercado todas las capacidades de la empresa”.