

Héctor Dominguis

Consejero delegado del Grupo Dominguis

Que una compañía alcance el 80º aniversario es un hito que merece ser celebrado. Si además se trata de una empresa familiar, en el sector nuclear, y con la tercera generación asumiendo el futuro, los motivos para la satisfacción son más que evidentes. Es el caso del Grupo Dominguis, cuyo consejero delegado, Héctor Dominguis, protagoniza la entrevista de este número de *Nuclear España*.

Ingeniero de materiales por el *Imperial Collage* de Londres, Héctor Dominguis ha tenido una intensa formación en gestión empresarial, habiendo obtenido títulos de máster en la Universidad de Surrey, Esade y el IESE.

Antes de incorporarse a la empresa familiar, trabajó como adjunto a Dirección Comercial en Plexi, SA, y como Consultor en Estrategia y Dirección SL. En 2003 ingresó en el Grupo Dominguis, ocupando el cargo de director de Desarrollo de Negocio. En 2011 fue nombrado director general, y en mayo de 2012 consejero delegado del Grupo, al que representa en los Consejos de Administración de las empresas participadas: Solarca, Hervi, Laitu Solar, Sálvora Vento, Falck ES, Falck SCI, Falck VL y Falck Fire & Services do Brasil.

En 2010 recibió el premio al Mejor Innovador del periódico *El Mundo* en la Comunidad Valenciana, y el premio *Ernst & Young* al Emprendedor del Año de la Comunidad Valenciana y Murcia. Además, es consejero independiente de Grupo Guzmán, miembro de la Asociación Valenciana de Empresarios, patrono de la Fundación Valenciana de Estudios Avanzados, vicepresidente del Clúster de Energía de la Comunidad Valenciana, consejero de la Asociación para el Progreso de la Dirección Levante y miembro del Patronato de Feria de Valencia.



80 AÑOS DE HISTORIA EMPRESARIAL

El Grupo Dominguis conmemoró en 2012 su 80º aniversario. La historia comenzó con la empresa de pintura fundada en 1932 por Joaquín Dominguis, y ha tenido continuidad bajo la dirección de su hijo, José Dominguis Renard. Al cumplir ocho décadas de trayectoria, es el hijo de éste, Héctor Dominguis, quien toma el relevo siendo consciente de que la evolución es una constante adaptación al cambio. "Somos una empresa que ha sabido reinventarse según las necesidades de cada momento, para seguir avanzando".

Para Héctor Dominguis, asumir las riendas de un grupo familiar con una historia tan intensa, representa a la

vez ilusión, responsabilidad y un importante reto, que asume "con mucha tranquilidad, ya que tengo la gran suerte de contar con la experiencia de mi padre, que sigue presidiendo la empresa, y con el apoyo de un gran equipo directivo, cuyos miembros han vivido el proyecto a lo largo de los años".

SER EMPRESARIO EN ESPAÑA

La experiencia de dos generaciones anteriores le otorga a nuestro entrevistado una perspectiva muy interesante sobre las características que ha de conjugar un empresario. En sus palabras, para liderar un proyecto de éxito son fundamentales valores como la dedicación, el esfuerzo, la ilusión y el sacrificio. Pero, además,

El sector nuclear es nuestro principal cliente, y lo va a seguir siendo ■

reconoce que en la situación actual, “estas características no son suficientes; es esencial una muy buena preparación académica, para poder afrontar el entorno económico tan complejo en el que vivimos”.

En su opinión, “en España se ponen muchas trabas a la iniciativa empresarial, a diferencia de otros países como Estados Unidos o el Reino Unido, donde no sólo es mucho más fácil comenzar una aventura empresarial, sino que, además, es más fácil potenciar la idea y hacer crecer el negocio”. Destaca que no se refiere a las subvenciones, “porque la cultura de la subvención no crea riqueza; hablo de la propia cultura de esos países, en los que los propios empresarios apoyan ideas innovadoras”. En este sentido, reconoce la importancia de los *business angels* en esta tarea.

EL SECTOR NUCLEAR Y LA DIVERSIFICACIÓN

El Grupo Dominguis es conocido en el sector nuclear, desde mediados de los años setenta, fundamentalmente por sus actividades de limpieza y pintura, a través de la empresa Lainsa.

Su andadura en este ámbito comenzó en Almaraz, primera central de segunda generación que se construía en España. Señala Héctor Dominguis que “cuando se estaba trabajando en las labores de revestimiento, durante la construcción de la central, mi padre y otros directivos apreciaron la necesidad de unificar los servicios de limpieza industrial del proyecto en conjunto. La propuesta fue aceptada por la propiedad, y Lainsa firmó el primer contrato de limpieza industrial durante la construcción”.

Ante este reto, y teniendo en cuenta que en España no había experiencia en trabajos de apoyo en recarga de combustible para este tipo de plantas, Lainsa envía un equipo de ingenieros a la central sueca de Ringhals, “donde se formaron también en los servicios de limpieza y descontaminación durante la recarga de combustible”. De este modo se convierte también en la primera empresa que presta este tipo de servicios.

Teniendo en cuenta el plan de construcción de centrales nucleares, la compañía define una estrategia clara. “En Almaraz se destinaron dos responsables del proyecto, uno que gestionaba y otro que adquiría experien-



cia. De esta forma, cuando se inició la construcción de Cofrentes, la empresa contaba con un técnico experimentado para prestar los mismos servicios. Así fuimos teniendo un crecimiento orgánico, como una mancha de aceite que se fue extendiendo en el parque industrial español”.

Otra línea importante de diversificación es el servicio de emergencias, para lo cual la empresa decide enviar a Estados Unidos a un equipo que se forma en la lucha contra incendios. “Así nace Lainsa Servicios Contra Incendios-SCI”, indica Héctor Dominguis, quien destaca también la entrada del Grupo en una nueva área de especialización, la limpieza química, “que forma parte la historia reciente”, a través de la compra del 50 por ciento de Solarca, empresa líder en este campo en España y con reconocimiento europeo.

La última adjudicación en el ámbito nuclear ha venido del Ministerio de Defensa italiano, que ha confiado a Lainsa los trabajos de desmantelamiento del reactor de investigación *Galileo Galilei*, con un presupuesto superior a los 3,5 millones de euros.

LAS RENOVABLES, EL SIGUIENTE PASO

El auge de la industria dedicada a las energías renovables llevó al Grupo

Dominguis a apostar en este campo, a través de desarrollos tecnológicos especializados.

“Uno de nuestros clientes –señala Héctor Dominguis– requirió de nuestros servicios para la limpieza de los espejos en una central termosolar. Para ello, el equipo de desarrollo tecnológico desarrolló un sistema de limpieza para los espejos cilíndroparabólicos, consistente en un camión de limpieza por presión y un cepillo rotatorio que se adaptara a la forma de los espejos. Y los resultados fueron óptimos”.

Esta tecnología novedosa fue patentada, pero era necesario el siguiente paso: dar respuesta a las necesidades del mercado. “Para garantizar la fabricación de los camiones y de los equipos requeridos en el proceso de limpieza, buscamos al mejor socio en este campo, y lo encontramos en el

Dos años es un plazo razonable para iniciar un proyecto en otro país, pero el rendimiento de la inversión comienza a obtenerse en un periodo no inferior a los tres años ■

Grupo Iturri, con el que ya colaborábamos en otras áreas. Así nace Laitu Solar, en 2010, participada por Iturri en un 40 por ciento, y Lainsa en un 60 por ciento”.

En esta misma línea, en 2012 Dominguis compró el 60 por ciento de Salvora Vento, empresa gallega dedicada al mantenimiento de las palas utilizadas en la industria eólica.

En cualquier caso, Héctor Dominguis afirma que “la industria nuclear es, sin duda, nuestro mayor mercado. Del total del Grupo, el sector nuclear representa aproximadamente el 70 por ciento. Es nuestro principal cliente, y lo va a seguir siendo”.

LA INTERNACIONALIZACIÓN COMO APUESTA DE FUTURO

Las principales empresas españolas que trabajan en el sector nuclear tienen en la internacionalización su principal vía para mantener e incrementar su actividad, una estrategia que también sigue Grupo Dominguis.

Aunque los pasos específicos para implantarse de forma estable en otros mercados comenzaron en 2004, para Héctor Dominguis la internacionalización forma parte de su experiencia vital, ya que los estudios realizados en diversas instituciones académicas de Reino Unido le permitieron establecer contactos relevantes, que llevaron a fructíferas relaciones comerciales.

Por otra parte, algunos avances notables en la internacionalización se han dado gracias a las grandes multinacionales españolas, que hacen de empresas tractoras. “En nuestro caso –afirma el consejero delegado– nos han dado la oportunidad de que les acompañemos y ofrezcamos nuestros servicios en Italia, en Qatar, en México y en tantos otros lugares, lo que nos ha ayudado a implantarnos en distintos mercados. Sin duda, las empresas eléctricas de nuestro país están siendo el motor internacional de compañías españolas especializadas”.

LA IMPORTANCIA DE LA MARCA ESPAÑA

Los principales retos a los que una empresa española se enfrenta cuando compite en los mercados internacionales, además de las trabas fiscales, legales, de tasas competitivas y de mercado, es la cultura. Porque

Los desarrollos tecnológicos son una fuente de diferenciación con la competencia ■

“para tener una buena asesoría legal o fiscal es suficiente con contratar un despacho de abogados o un fiscalista reconocido, pero la cultura hay que aprenderla, lo que requiere tiempo y contar con profesionales que conozcan el idioma, el país y la industria. Por nuestra experiencia, dos años es un plazo razonable para iniciar algún proyecto, pero el rendimiento de la inversión comienza a obtenerse en un periodo no inferior a los tres años”.

En este proceso de internacionalización, la actualidad tiene un papel relevante, y como indica Héctor Dominguis, “la imagen que está proyectando España en estos momentos no es buena. Afortunadamente, esta realidad se compensa con el reconocimiento mundial que tiene la industria nuclear española, lo que nos permite tener una marca país excelente. Pero es necesario que la situación cambie y que la economía nacional mejore; de lo contrario, corremos el riesgo de perder esa referencia internacional”.

Aún así, “hay países que tienen unas barreras de entrada muy altas. En Francia, por ejemplo, hemos tenido que superar muchos requisitos de homologación, pero lo hemos conseguido y estamos satisfechos. Además, el haber obtenido estas homologaciones nos abre muchas puertas en otros países”.

El Centro de Innovación Tecnológica cuenta con una inversión anual de un millón de euros ■

En estos momentos, Grupo Dominguis se encuentra en proceso de homologación de limpiezas químicas de generadores de vapor en Francia. “Es un proyecto a tres años, adjudicado a la UTE que hemos formado con Comex Nucleaire, para la eléctrica francesa EdF, quien asume el coste de las homologaciones. Aunque el proyecto no tiene una rentabilidad destacada, una parte importante del coste está cubierta; además, pasados los tres años, tendremos la homologación de EdF como empresa de servicios para limpieza química de generadores de vapor en Francia, lo que se traducirá en el reconocimiento de otros muchos países para poder prestar este servicio en sus centrales”.

LA INVERSIÓN EN I+D

La celebración del 80º aniversario del Grupo se enmarcó en la inauguración de su centro de innovación tecnológica en la Universidad Politécnica de Valencia. Y es que, dentro de su plan de desarrollo de negocio, hay dos líneas estratégicas principales: la internacionalización y la I+D+i.



En Estados Unidos ser una empresa española especializada en el sector energético abre muchas puertas ■

En este sentido, Héctor Dominguis asegura que “los desarrollos tecnológicos son una fuente de diferenciación con la competencia. En nuestro caso, el 80 por ciento de nuestro personal trabaja en casa del cliente; por tanto, podemos ver de primera mano las necesidades de mejora que hay en los servicios que prestamos”.

“Para dar la mejor respuesta, un paso muy importante ha sido crear un comité tecnológico, cuya responsabilidad es extraer de los sitios donde trabajamos esas necesidades de mejora y convertirlos en desarrollos tecnológicos. De hecho, ya hemos tenido proyectos que se han convertido en realidades, como el equipo de metalización que se utilizó en Laguna Verde. Fue todo un reto, porque en sólo nueve meses tuvimos que desarrollar el equipo partiendo de cero, y obtener todas las homologaciones, tanto por parte de Iberdrola Ingeniería -la empresa que estaba llevando a cabo el aumento de potencia- como de un despacho de control de calidad externo. Todo esto, sin una cultura de innovación bien implantada en toda la organización, no es viable”.



Celebración del 80º aniversario del Grupo Dominguis.

“Por suerte -reconoce con orgullo el consejero delegado- tenemos un equipo con mucha experiencia y hemos ubicado a personal que conocía muy bien la industria nuclear, la petroquímica y la renovable al departamento de I+D, para que se dedique exclusivamente a innovación. Además, hemos concentrado todos nuestros esfuerzos de I+D en una única instalación, que es el Centro de Innovación Tecnológica de Grupo Dominguis en la Universidad Politécnica de Valencia, de la Ciudad Politécnica de la Innovación. En este centro trabajan diez profesionales a tiempo completo, y a ello se va

a dedicar una inversión de un millón de euros al año”.

Con este método de trabajo se ha desarrollado un equipo para metalización de tuberías, un sistema de emergencias para parques petroquímicos, sistemas para limpieza de espejos cilíndricos parabólicos de planta termosolares, o tratamiento del aceite térmico, entre otros proyectos.

EVOLUCIÓN DEL SECTOR Y EL FUTURO DE LA ENERGÍA NUCLEAR EN ESPAÑA

Desde la perspectiva que le brinda la amplia experiencia del Grupo Dominguis, su consejero delegado considera que “estamos viviendo turbulencias en la industria energética y, como consecuencia, en la industria en general, lo que se traduce en más desempleo, cierre de empresas y menor competitividad en la exportación, porque nuestros productos son más caros”.

“Tenemos grandísimas empresas, que han hecho posible una industria energética potente y reconocida en el mundo. Por eso, es imprescindible que cuidemos nuestra marca país para que España siga siendo un mercado de futuro; de lo contrario, corremos el riesgo de que sean otros países, como Brasil, México o Reino Unido, los que ocupen nuestro lugar”.

“En estos momentos, ir a Estados Unidos y decir que somos una empresa española especializada en el sector energético abre muchas puertas, pero es necesario no tomar decisiones en el campo económico o en el industrial que perjudiquen ese prestigio, logrado tras muchos años de trabajo bien hecho”.

GRUPO DOMINGUIS EN EL MUNDO

El Grupo Dominguis está presente en los siguientes países:

- **Francia.** Industria nuclear.
- **Italia.** Industria nuclear, con previsión de entrar en la petroquímica.
- **Reino Unido.** Industria energética no nuclear. Se encuentra en desarrollo el diseño de un plan para participar en los futuros proyectos nucleares.
- **Qatar y Singapur.** Intervenciones en la industria del gas y petroquímica, a través de la participada Solarca.
- **México.** Industria nuclear, con previsión de prestar servicio a la industria eólica.
- **Brasil.** Presencia a través de la sociedad Falck Fire & Services do Brasil, constituida recientemente, para prestar servicios de emergencias (lucha contra incendios) a la industria nuclear, aeronáutica/aeroportuaria y petroquímica.
- **Estados Unidos.** De reciente implantación, se han constituido Grupo Dominguis USA, en California, para plantas eólicas y termosolares, y Solarca USA, en Houston, para el sector petroquímico.