entrevista

Luis Garvía

Fundador de E-CUATRO e Ingeniero del ICAI

A través de esta nueva entrevista de la serie, dedicada a los ingenieros emprendedores del ICAI, puedes conocer a Luis Garvía, de la promoción 2002, que decidió crear su propia empresa, E-CUATRO, a partir de la oportunidad que suponía la certificación energética de edificios que requería la presencia de nuevos agentes en el sector.

¿Cuáles fueron tus motivaciones para estudiar ingeniería? ¿Por qué elegiste ICAI?

En el colegio siempre se me habían dado bien las matemáticas y la física. En COU me gustó mucho la geología, y sin el consejo de mi padre probablemente habría estudiado Ciencias del Mar en Cádiz, Geología o Minas. Mi padre me animó a presentarme al examen de admisión del ICAI y así lo hice. Me impresionó la cantidad de gente que quería entrar y pensé: en el improbable caso de que me admitan, probaré a ver que tal. Me admitieron y desde entonces creo que prácticamente no he parado ni de disfrutar ni de trabajar en ningún momento.

Cuando hacía entrevistas de trabajo, a la pregunta de "¿por qué elegiste ICAI?", siempre contestaba lo mismo, que por tres motivos: la calidad de la enseñanza, el prestigio de la institución y las relaciones con los compañeros.

¿Puedes destacar los aspectos de tu formación en ICAI que te han resultado de especial utilidad a lo largo de tu trayectoria profesional?

La electricidad me ha acompañado prácticamente en toda mi trayectoria profesional. No creo que exista en España otra universidad tan especializada en el sector eléctrico como lo está ICAI, lo cual es diferencial.

Por encima de lo anterior, las cosas que me han marcado de ICAI son el componente humanista (fuerte sentimiento de compañerismo y de conciencia social), la disciplina y la capacidad de trabajo. ICAI es el sitio en el que he estado donde me he encontrado más ambición sana (sin envidias ni competencia) por metro cuadrado.

¿Cuál ha sido tu trayectoria profesional antes de crear E-CUATRO?

Soy de la promoción del 2002. Nada más acabar la carrera entré a trabajar en Soluziona Ingeniería, perteneciente al grupo Unión Fenosa, en el área de subestaciones. Allí estuve primero como técnico de proyecto y más tarde como jefe de proyecto.

¿Cómo os planteasteis la idea de crear una empresa como E-CUATRO?

Junto con otro compañero de Soluziona (mi actual socio) vimos en el año 2006 la oportunidad que representaba la eficiencia energética en la edificación. Existía nueva normativa que requería la presencia de nuevos agentes en el sector. Con esa idea creamos en origen E-CUATRO. En paralelo con esta idea original también ofrecíamos servicios de ingeniería especializada en alta tensión (que es a lo que nos dedicábamos antes en Soluziona).

¿Con qué dificultades os encontrasteis al iniciar vuestro proyecto empresarial?

El sector de la edificación se desmoronó, y la normativa en relación con la certificación energética de edificios primero se retrasó y posteriormente no tuvo el impacto esperado. Esto nos obligó a cambiar el modelo de negocio sobre la marcha y a centrarnos en los servicios de ingeniería eléctrica. El primer año fue duro, pero gracias a ser pequeños, flexibles y muy especializados, conseguimos trabajar para Endesa, Unión Fenosa, Siemens y Gas Natural, entre otras empresas, e ir haciéndonos un nombre poco a poco.

"No creo que exista en España otra universidad tan especializada en el sector eléctrico como lo está ICAI, lo cual es diferencial"

¿Crees que las administraciones públicas apoyan realmente a los emprendedores y fomentan la creación de empresas?

No sabría contestar. En nuestro caso no hemos recibido apoyo de ninguna administración pública… Tampoco lo hemos buscado.

¿Te ha servido de ayuda tu formación como ingeniero a la hora de crear y gestionar tu propia empresa?

Totalmente. Por un lado, E-CUATRO es una empresa que se dedica a proporcionar servicios de ingeniería y consultoría: en este sentido es clara la importancia que tiene mi formación como ingeniero. En un segundo nivel, solemos trabajar siempre por proyectos, bien creando equipos de trabajo *ad hoc*, o bien formando parte de equipos creados por otros. Se conforma el equipo exclusivamente para un determinado proyecto y cuando se acaba, se termina el equipo. En este contexto las capacidades adquiridas en ICAI para trabajar en equipo, organizarse y realizar varias actividades en paralelo, son muy importantes, casi imprescindibles. Por último, en el día a día de la empresa, la constancia, el esfuerzo y el aguante son otros tres elementos que sin ICAI no tendría tan trabajados.

¿Cuáles son vuestros principales objetivos, a corto y largo plazo?

En el corto plazo sobrevivir. Las cosas en el último año y medio se han complicado bastante. Dos de nuestros principales clientes han presentado suspensión de pagos, ha habido proyectos que se han tenido que parar debido a la incertidumbre tarifaria, y se ha complicado bastante el acceso a la financiación para la promoción de proyectos.

En el medio plazo, el objetivo es aportar cada vez más valor al cliente. En el esquema común de subcontrataciones sucesivas estamos acercándonos cada vez más al cliente principal, al promotor del proyecto. Al principio empezamos trabajando para otras ingenierías, ahora ya estamos realizando trabajos como ingeniería de la propiedad.

En otra dimensión, queremos acercarnos también a las primeras fases del desarrollo del proyecto: hemos comenzado trabajando en actividades de puesta en marcha o de ingeniería

"Aportamos más valor a nuestros clientes combinando nuestra experiencia técnica con el estudio de la viabilidad técnico-económica y el resto de los trabajos necesarios para la promoción del proyecto"

de detalle. Aportamos más valor a nuestros clientes combinando nuestra experiencia técnica con el estudio de la viabilidad técnico-económica y el resto de los trabajos necesarios para la promoción del proyecto: es precisamente en esta dirección en la que queremos avanzar.

¿Qué perspectivas de futuro ves para el sector energético, y en especial el de las energías renovables?

Hoy por hoy, el sistema está diseñado para aprovechar las economías de escala: grandes generaciones que, a través de un gran sistema de transporte en alta tensión, distribuyen energía a grandes agrupaciones de consumidores. Este sistema requiere un uso intensivo de combustibles fósiles o de la energía nuclear, tiene grandes pérdidas y presenta algunos problemas debido a su propia naturaleza (grandes costes de mantenimiento, las ciudades no pueden sobrevivir más de tres días aisladas, dependencia exterior). En definitiva: no es un sistema sostenible.

En el futuro el sistema debe cambiar, aun a pesar de los intereses de los *lobbies* y de las grandes compañías: la sociedad civil se acabará imponiendo. Este cambio será tanto tecnológico como de mentalidad: hay que rediseñar muchas cosas, algunas prácticamente desde cero. El consumidor de energía va a tener un papel cada vez más activo, la generación va a estar mucho más próxima al cliente final y se va a trabajar sobre sistemas más autónomos y multifuncionales.

Las nuevas tecnologías jugarán un papel principal. Habrá que instalar muchos sensores y procesadores en elementos que hoy por hoy no están conectados, así como en nuevos elementos. Los equipos serán capaces de predecir comportamientos y aprender. Internet y las redes sociales serán un gran apoyo para promover el cambio tecnológico y de mentalidad respectivamente. En este contexto tiene mucho más sentido hablar de eficiencia energética, ahorro y uso intensivo de energías renovables.

Generación Fotovoltaica sobre cubierta conectada a red.

¿Crees que los ingenieros de ICAI son emprendedores?

Sin duda. Tanto sobre esta pregunta, como en la anterior, podría estar hablando horas. Emprender no es sólo crear una empresa nueva, desde cero. Se puede emprender perfectamente desde dentro de la empresa en la que se trabaja. Para emprender se necesita combinar imaginación, esfuerzo e ilusión y creo que somos un colectivo que nos caracterizamos por tener estos tres ingredientes en gran cantidad.

Tengo compañeros con un perfil más conservador, a los cuales les gusta menos el cambio, pero que en su día a día innovan: tienen una idea y la convierten en realidad dentro de su departamento, lanzando nuevos productos, abriendo nuevos mercados o simplemente cambiando sistemas de producción. Es muy extraño encontrar a un ingeniero del ICAI conformista y que no sea emprendedor, ya sea en la administración, en la empresa privada, o por su cuenta.

Por último, no queremos finalizar la entrevista sin que aconsejes a los nuevos titulados e ingenieros jóvenes que estén pensando en embarcarse en la aventura de crear su empresa.

Personalmente, hay determinadas cosas que no me gusta recomendar. Nunca recomendaría a nadie ni estudiar en el ICAI, ni ser padre, ni emprender. Estas tres aventuras requieren de grandes esfuerzos y sacrificios, cuya evaluación es muy personal. Son carreras de fondo, para las que hay que tener sobre todo mucho ánimo.

Dicho lo anterior, sólo añadir que espero haya quedado claro en la entrevista la opinión que tengo de haber estudiado en el ICAI, y que ser padre es lo mejor que me ha pasado en la vida. Emprender es un camino con muchas similitudes a ambos procesos. ▮