

“Un modelo integral nos convierte en socio tecnológico de referencia”

José Emilio González López Gerente de AUTEIMA

Desde Galicia, AUTEIMA crece con fuerza en ingeniería, automatización y montaje industrial, con una apuesta firme por la innovación y el servicio integral

Fundada en 2013 por tres profesionales (José Emilio González, Luis Fernández y Julio Oya) con más de tres décadas de experiencia, AUTEIMA se ha posicionado como un referente nacional en soluciones industriales que integran ingeniería, montaje eléctrico, automatización y mantenimiento. Con sede en Vigo y una nueva filial en Canarias, la compañía apuesta por la innovación y la cercanía como señas de identidad. Conversamos con José Emilio González López sobre la evolución del grupo, sus proyectos más ambiciosos y la hoja de ruta para seguir creciendo sin perder su esencia.

Tres trayectorias profesionales distintas y más de 30 años de experiencia cada una. ¿Qué pasó para que decidieran unir fuerzas en AUTEIMA?

Coincidimos en una visión clara de cómo debía ser una empresa de ingeniería y montaje industrial moderna: técnica, eficiente, cercana y resolutive. Cada uno venía de un ámbito diferente —instalación eléctrica, automatización y gestión— y vimos que podíamos ofrecer un modelo integral que el mercado estaba demandando. No fue un salto al vacío, sino una evolución lógica basada en la complementariedad de nuestros perfiles y en la voluntad de hacer las cosas de otra manera. Sabíamos que con ese enfoque podíamos marcar una diferencia real.

Desde el principio apostaron por un modelo de servicio 360°. ¿Fue una necesidad detectada en el mercado o una visión que tenían clara desde el inicio?

Fue ambas cosas. Teníamos claro que muchos clientes sufrían por la fragmentación de proveedores en proyectos industriales, así que decidimos ofrecer un modelo de proveedor único que cubriera desde el diseño y la ingeniería hasta la instalación, automatización y mantenimiento.

Una buena mejora...

Así es. Pero no solo mejora la

eficiencia, también garantiza integración técnica y simplifica la gestión. Hoy podemos decir que ese enfoque ha sido una de nuestras mayores fortalezas y nos ha permitido construir relaciones de confianza a largo plazo con muchos de nuestros clientes.

Tienen presencia en sectores tan diversos como el agua, la energía, residuos orgánicos y el sector terciario. ¿Cómo se gestiona esta versatilidad sin perder foco técnico?

La clave está en el equipo. Contamos con un personal altamente especializado que entiende las particularidades de cada sector. Nuestra oficina técnica multidisciplinar y nuestro taller propio nos permiten adaptarnos con agilidad. Además, muchos de estos sectores comparten necesidades comunes en automatización y control, lo que nos permite trasladar soluciones innovadoras de un ámbito a otro con buenos resultados. Nos apoyamos también en metodologías internas bien estructuradas, que nos aseguran calidad y trazabilidad independientemente del tipo de proyecto.

En su caso, la automatización no es un añadido, sino parte del ADN de la empresa. ¿Qué tipo de soluciones están desarrollando ahora desde su departamento de I+D?

Automatización avanzada, eficiencia energética y control de procesos son tres de nuestras principales líneas de trabajo en I+D. Estamos desarrollando so-



luciones propias para el control y gestión energético, la gestión del agua y la climatización inteligente. También estamos trabajando en sistemas de optimización industrial que integran PLC, SCADA y herramientas de telecontrol, siempre con una visión de mejora continua y adaptación a las necesidades reales del cliente. Este departamento nos permite no solo resolver problemas actuales, sino anticiparnos a futuras demandas tecnológicas del sector.

Su crecimiento es sostenido, pero también ambicioso: un 35% en 2025, un 45% en 2026... ¿Cómo se prepara una estructura para escalar con esas cifras?

Primero, reforzando la estructura sin perder agilidad. Estamos incorporando talento y ampliando capacidades en áreas clave

como ingeniería, producción y atención al cliente. Segundo, apostando por la digitalización interna y por sistemas que nos permitan gestionar más volumen sin sacrificar calidad. Y tercero, manteniendo una cultura organizativa basada en la formación, la mejora continua y la implicación del equipo. El crecimiento no puede ser solo en facturación; tiene que ir acompañado de evolución interna, procesos sólidos y sostenibilidad a medio plazo.

Acaban de abrir filial en Canarias y el Grupo gestiona proyectos por más de 20 millones. ¿Dónde están hoy las mayores oportunidades de expansión para AUTEIMA?

Canarias es un mercado con mucho potencial en infraestructuras de agua, energía, residuos orgánicos y sector terciario, son las áreas donde tenemos mucha experiencia. Pero también estamos atentos a otras zonas del territorio nacional donde vemos posibilidades de aportar valor. La clave no es solo crecer geográficamente, sino hacerlo con proyectos que encajen en nuestro modelo de servicio integral. Queremos consolidar nuestra presencia como socio tecnológico de referencia, tanto por capacidad técnica, como también por nuestra forma de trabajar: comprometida, rigurosa y próxima al cliente.

¿Cómo se mantiene el espíritu de cercanía y atención personalizada cuando se multiplica el volumen de negocio y se diversifican los destinos?

No es fácil, pero es posible si se convierte en una prioridad. Mantenemos una relación muy directa con los clientes, asignamos equipos de proyecto específicos y promovemos la escucha activa en todas las fases del trabajo. Creemos firmemente que el servicio técnico no termina con la puesta en marcha, sino que se extiende durante todo el ciclo de vida del proyecto. Ese enfoque nos permite seguir siendo cercanos incluso cuando crecemos. Lo vivimos como una seña de identidad que no estamos dispuestos a perder.

