

“La cercanía con el cliente y la personalización de los proyectos es lo que nos permite competir con los gigantes del sector”

Enrique Díaz y David Torrego CEO y Director General de Grupo Negratín, respectivamente

Negratín es un grupo industrial y de servicios con presencia internacional. Desde sus orígenes, en 1998, ha desarrollado un modelo de negocio flexible que le ha permitido adaptarse a las necesidades del mercado.

Actualmente, Negratín opera en los sectores de Energía, Industria e Instalaciones, y ha consolidado 5 líneas de negocio: Montajes, Operación y Mantenimiento, Proyectos Llave en Mano, Soluciones Integradas y Promoción de Proyectos. Está posicionado tanto en el mercado nacional como en el internacional, realizando proyectos en Europa, América y Asia, y con delegaciones en España, Reino Unido, Italia, Japón, Perú, Chile, México, Honduras, Colombia y Panamá.

Hoy conversamos con su CEO, Enrique Díaz (E.D.), y con el nuevo Director General del área de Energía e Instalaciones, David Torrego (D.T.), que ocupa el cargo desde hace apenas dos meses, y que tiene el objetivo de llevar a la empresa a dar el siguiente salto cualitativo y cuantitativo.

La primera pregunta, David, es casi obligada: ¿por qué decidiste aceptar la oferta de ser director general?

D.T. Empecé mi carrera profesional como Ingeniero hace 24 años en el sector de las instalaciones Industriales, y desde hace 15 años enfoqué mi carrera profesional a las Energías Renovables, ocupando distintos cargos de dirección durante este tiempo. Desde mis inicios en el sector de las renovables empecé a escuchar sobre Negratín, incluso, llegando a colaborar con ellos como subcontratistas en proyectos EPC ejecutados por la anterior compañía en la que participé. Se trata de una empresa que siempre me ha atraído por sus valores y sus objetivos claros, motivo por el que he ido siguiendo sus pasos y evoluciones durante estos años. Fue hace unos meses cuando los accionistas del Grupo, los hermanos Noguera, junto con el Consejero Delegado, expusieron su estrategia, la posibili-



David Torrego y Enrique Díaz

dad de acompañarles en este viaje y juntos dar un paso más. Me convenció su idea de dónde querían llevar a Negratín, la idea clara de negocio, su mentalidad moderna y dinámica, y el equipo joven y multidisciplinar con el que contamos, cosa que me hizo ilusionarme desde el primer momento en unirme al proyecto.

Enrique, esta va para ti: ¿qué cualidades visteis en David para ocupar el cargo?

E.D. En un principio, su amplio conocimiento del sector y su experiencia profesional. Pero para un directivo, no son suficientes las aptitudes técnicas o conocimientos que pueda tener; es igual o más importante, encajar dentro del equipo, para que pueda motivar e implicar a las personas, y que unidos, se pueda dar ese salto cualitativo y cuantitativo que el Consejo de Administración, bajo el liderazgo de los Noguera, ha establecido en el Plan de Negocio para el trienio 2023-2025.

Hablemos de ello. ¿Cuál es el proyecto de empresa que entre ambos queréis liderar?

D.T. En lo que a mí respecta, la idea es de reorganizar y ampliar los

departamentos existentes para afrontar con garantías el plan de crecimiento que nos hemos marcado, así como crear nuevos departamentos que hasta ahora no habían sido necesarios por el modelo de negocio que se venía desarrollando.

Mejorar la coordinación entre departamentos, además de dar un impulso a la digitalización de todos los procesos de la Compañía. Queremos que sea una compañía transversal, estructurada, para que su crecimiento sea sencillo, enfocada en que todo el equipo sepa qué tiene que hacer desde su ámbito de responsabilidad pero sobre todo entienda el porqué, clave para alcanzar el éxito.

Además, pondremos especial énfasis en la formación y el desarrollo de la plantilla, para que el formar parte del equipo de Negratín sea algo de lo que sentirse orgulloso y, así, retener el talento que ya tenemos, pero también atraer talento nuevo porque nuestra oferta sea atractiva en el mercado.

E.D. También debemos potenciar nuevas líneas de negocio para ampliar nuestro espacio en la cadena de valor: queremos expandirnos tanto en la promoción de proyectos como en su explotación posterior. Igualmente, es fundamental el es-

“Debemos mantenernos siempre muy atentos a la evolución de cada uno de los mercados en los que estamos presentes, porque las condiciones políticas y económicas cambian”

fuerzo que estamos haciendo en el área de I+D+i, orientándonos hacia nuevas oportunidades, aprovechando las sinergias con nuestra actividad actual.

¿Cuáles son los principales retos a los que os deberéis enfrentar para conseguir los objetivos?

D.T. Retos hay muchos, y más en un mercado tan exigente como en el que estamos. Competimos con empresas de un tamaño muy superior al nuestro, por lo tanto, el principal reto que se nos plantea ahora mismo en nuestro modelo de negocio, es que los clientes quieran escogernos como colaboradores de confianza para llevar a cabo sus proyectos, estableciendo lazos de largo plazo, frente a otras alternativas que existen en el mercado.

¿Y cómo se consigue?

D.T. Ofreciendo el mismo servicio, pero con un valor añadido: la proximidad con el cliente. Esta proximidad es lo que nos permite conocer y atender las necesidades que demanda el cliente y tener la flexibilidad suficiente para personalizar cualquier proyecto y adaptarlo a sus requerimientos, dando así un plus de confianza.

Para llevar a cabo con éxito nuestro objetivo, es fundamental rodearnos de colaboradores de confianza, proveedores y subcontratistas, que nos acompañen y nos perciban cómo una empresa fiable a largo plazo.

Hablemos, para terminar, un poco del sector energético. ¿Cómo veis la situación actual y por dónde pasa el futuro?

D.T. La situación es muy cambiante, y no hay nada estándar que se mantenga más de 6 meses, lo que implica estar en todo momento actualizándose y explorando nuevas tecnologías para no quedarse atrás. Añadido a la particularidad comentada del sector en el que desarrollamos nuestra actividad, la situación económica y social global hace que constantemente debamos estar adaptándonos a nuevos escenarios en los que convivir, con lo que ser una empresa ágil en la toma de decisiones y capacidad de adaptación es algo imprescindible hoy en día. Debemos decidir en qué países queremos y nos interesa estar presentes, así como la tipología de proyectos y fijar una estrategia clara para los próximos años, que van a ser clave en el crecimiento y posicionamiento de la Compañía.

E.D. Hemos comentado la importancia de los cambios políticos y económicos. Un ejemplo es la invasión de Ucrania que, además de una tragedia, en lo humano, también está provocando una aceleración de la transición energética. En este sentido, en Negratín estamos en una situación privilegiada por nuestra gran experiencia en energías renovables (que suponen el 90% de nuestro negocio). Esta previsión de crecimiento del mercado renovable es lo que motiva nuestro plan de negocio. Para esta transición, el desarrollo del área de I+D+i es indispensable.