

José Manuel Martínez (Eiffage Energía Sistemas): “Nuestro plan estratégico contempla alcanzar en 2030 una cifra de...

- ENTREVISTA | El consejero delegado de la compañía cuenta en esta entrevista para El Periódico de la Energía el secreto del éxito de Eiffage Energía Sistemas que se puede resumir en dos palabras: vanguardia y cliente

<https://elperiodicodelaenergia.com/jose-manuel-martinez-eiffage-energia-sistemas-nuestro-plan-estrategico-co...>

Ramón Roca

Martes, 03 febrero 2026

ENTREVISTA | El consejero delegado de la compañía cuenta en esta entrevista para El Periódico de la Energía el secreto del éxito de Eiffage Energía Sistemas que se puede resumir en dos palabras: vanguardia y cliente

El Periódico de la Energía se ha trasladado a Albacete para hablar con **Eiffage Energía Sistemas**, una compañía que conoce en profundidad el sector energético. Una empresa EPCista y de operación y mantenimiento de instalaciones de renovables, que cuenta además con otras áreas de actividad, como instalaciones, mantenimiento, construcción, electromedicina, redes e infraestructuras eléctricas, que la sitúan como uno de los grandes referentes del mercado.

José Manuel Martínez, CEO de la compañía, repasa en esta entrevista el secreto del éxito de Eiffage Energía Sistemas, que no es otro que estar en la vanguardia tecnológica y en una forma de trabajar muy orientada al cliente.

¿Cómo le ha ido a Eiffage Energía Sistemas este 2025?

2025 ha sido, como vienen siendo los últimos años, un ejercicio muy intenso en actividad y en crecimiento, entre otras cosas, por la adquisición de varias compañías. El año se ha cerrado con una cifra de negocio superior a 1.300 millones de euros y un crecimiento de más del 20%, similar al de los últimos años.

Las empresas adquiridas durante este ejercicio han sido: el grupo empresarial CVS (R&M, Ebrofrío, Proteknia, Supra y Algenia), especializado en soluciones de frío industrial y refrigeración para la industria y el sector terciario, así como en sistemas de detección y protección contra incendios; M3i Controls, especializada en sistemas de control y automatización de edificios terciarios; e Inmotechnia, experta en sistemas inteligentes de gestión centralizada de edificios (BEMS). Empresas del sector de la energía que vienen a reforzar nuestra posición como actor clave en el sector energético en España.

¿En qué momento podemos situar al sector? ¿Seguimos en vacas gordas o pueden venir tiempos de negocio más flojo?

En lo que respecta a la actividad vinculada a las energías renovables, es cierto que este último año se ha producido cierta ralentización en las inversiones.

Esto ha venido motivado, en parte, por el apagón y por la evolución de los precios de la energía, que han llevado a algunos promotores a retrasar decisiones de inversión. En nuestro caso, contamos con una cartera muy estable: aproximadamente un 30% de nuestra cifra de negocio está vinculada a las energías renovables, tanto en la parte de generación como en la de evacuación. Nuestra actividad en España es muy relevante, aunque es cierto que la completamos también con actividades en otros países.

"Tras el apagón, tuvimos una actividad muy importante e intensa en el restablecimiento del suministro eléctrico en casi todo el país".

Estamos especialmente activos en Italia, Irlanda y Colombia, y también desarrollamos proyectos en países, como Chile, Perú, México, Bélgica y Portugal. Nuestro posicionamiento sigue siendo de liderazgo en el sector: somos el primer actor en Europa, en cuanto a potencia nominal instalada en solar, y el tercero a nivel mundial. Queremos seguir manteniendo ese liderazgo año tras año.

Hasta ahora las renovables han sido las reinas en cuanto a generación instalada, pero notáis ya un cambio en los tipos de proyectos, con más hibridación, el desarrollo de baterías. ¿Estáis ya trabajando en ese tipo de proyectos?

Estamos trabajando ya en todos. Somos una empresa energética y el proceso de evolución natural de nuestro sector y de la economía en general es avanzar hacia la electrificación progresiva. Participamos tanto en generación como en las infraestructuras de evacuación, pero también en los consumos.

En el ámbito de las renovables, el apagón ha llevado a replantear la configuración del sistema para dotarlo de mayor estabilidad. Se están impulsando proyectos de hibridación (eólica con fotovoltaica o viceversa) y cada vez más, proyectos con baterías.

Actualmente tenemos cuatro proyectos en marcha de hibridación con baterías en España y cinco en Portugal. Además, se están desarrollando puntos de conexión para la estabilización de red mediante sistemas de almacenamiento. Y luego, como no puede ser de otra manera, estamos en el resto de los ámbitos energéticos, de sostenibilidad, de la eficiencia energética, del mantenimiento de infraestructuras, de las instalaciones interiores, etc. Hay una demanda y una actividad económica muy intensa en el país en todo nuestro ámbito de actuación.

Si existe cierta ralentización, es fundamentalmente porque falta capacidad de conexión entre generación y consumo a través de las infraestructuras de red de distribución y de transporte.

¿Es el sector de las redes eléctricas un negocio importante para vosotros de cara a los próximos años?

No es que pueda ser el área donde más se crezca en los próximos años, es que tiene que serlo. Si tenemos generación y demanda, la energía hay que transportarla. Existen previsiones de inversión muy relevantes tanto en redes de transporte como de distribución. Por ejemplo, la red de recarga de

vehículos eléctricos debe seguir desarrollándose. Pero, además, ahora hay que trabajar mucho en el mantenimiento de infraestructuras, donde nosotros estamos manteniendo unas 700 subestaciones de la red de todo el país.

Tras el apagón, tuvimos una actividad muy importante e intensa en el restablecimiento del suministro eléctrico en casi todo el país.

¿Cuál va a ser vuestra estrategia de crecimiento en los próximos años? Antes hablabas de tanto crecimiento orgánico como inorgánico. ¿Vais a seguir así?

Somos una multinacional con mucha actividad en Europa, pero nuestra responsabilidad directa se centra sobre todo en España y Portugal. Venimos creciendo de forma continuada durante los últimos 23 años y existe una decisión clara y compartida de continuar con ese crecimiento.

Acabamos de iniciar nuestro nuevo plan estratégico 2026-2030, con el objetivo de pasar de los 1.300 millones actuales a superar los 2.000 millones de cifra de negocio en 2030.

Este crecimiento se apoyará en una mayor presencia geográfica donde aún tenemos margen, así como en la incorporación de actividades de alto valor añadido que complementen nuestros negocios más convencionales. Tenemos que ser capaces de generar esas sinergias que nos permitan seguir creciendo.

He visto el portfolio de empresas con las que trabajáis y prácticamente son todas, muchas de ellas grandes actores como Iberdrola, Elawan, Repsol, Everwood Capital, Sonnedix, X-Elio, etc. ¿Cómo es trabajar con este tipo de empresas?

Son grandes clientes, muy conocedores de la actividad en la que desarrollan su negocio y altamente exigentes en calidad, cualificación y, especialmente, en seguridad. Ese nivel de exigencia encaja perfectamente con nuestra forma de trabajar.

Pasada la fase inicial de conocimiento de las necesidades específicas de cada cliente, ellos deciden repetir con nosotros. Tenemos ese confort mutuo. Ellos obtienen un nivel de calidad en los trabajos que realizamos en plazo y en forma muy alto; y nosotros trabajamos con un elevado grado de confianza y comodidad.

"Hay que aumentar la capacidad de capilarización de la red de transporte y distribución dentro del país para llevar de forma eficiente la generación distribuida a los puntos de consumo".

¿Cuáles son los proyectos estrella en los que habéis trabajado este pasado año?

En 2025, en el ámbito de las renovables, hemos construido 1.100 MW de solar fotovoltaica y 300 MW de eólica. Entre los más destacados figuran los proyectos para Eni Plenitude, como el clúster Caparacena, con tres plantas que suman 150 MW recientemente inaugurados, y el clúster Guillena, de 230 MW, en la provincia de Sevilla.

También iniciamos en 2025 para Everwood Capital dos plantas solares de 300 MW en Córdoba (Cabra y Olivar), finalizado el complejo Sonnedix Covatillas 1, 5 y 6, de 150 MW, en Cuenca, y

desarrollado obra civil e infraestructuras eléctricas para varios parques eólicos de Repsol en Zaragoza y Teruel, así como los parques Stev, Segura I y Segura II.

Fuera del ámbito energético, sobresalen proyectos singulares como el Roig Arena, donde hemos ejecutado las instalaciones eléctricas y de control junto al grupo Mercadona; la renovación de la fachada del Hospital Ramón y Cajal de Madrid; y el nuevo circuito de Fórmula 1 en Madrid, en el que asumimos tanto la obra civil, a través de Eiffage Construcción, como las instalaciones eléctricas, mecánicas y de control del edificio principal.

¿Qué tenéis entre manos para este 2026?

Tenemos una cartera muy sólida. En renovables, la actividad continúa a buen ritmo. La inversión en infraestructuras en transporte y en distribución en alta tensión continúa creciendo; y en instalaciones interiores hay una intensa actividad. Se están haciendo grandes proyectos farmacéuticos, en industria de defensa, en ingeniería aeroespacial y centros de proceso de datos.

A todo ello se suma la operación y mantenimiento, una actividad en la que solemos continuar tras la finalización de esos proyectos, tanto de infraestructuras de renovables y de generación, como del sector terciario.

¿Será ya el 2026 el año de las baterías?

Debería serlo. El principal freno sigue siendo la tramitación administrativa, que avanza más despacio de lo deseable, pero confío en que el próximo año se produzca un impulso claro.

Las baterías son necesarias para dar estabilidad al sistema. Si la decisión estratégica es apostar de manera decidida por las renovables, tenemos que estabilizar el sistema evitando las centrales de generación convencional nuclear, el ciclo combinado, etcétera, etcétera, para no encarecer la factura eléctrica.

Me gustaría que nos contaras un poco vuestra experiencia y qué podéis aportar en el negocio de las redes...

Somos constructores, por lo tanto, estamos preparados para atender esa exigencia de construcción que se derive de la planificación de esa infraestructura que compete al operador del sistema y a las compañías distribuidoras de energía eléctrica. ¿Está la infraestructura infrautilizada?, no lo creo. Lo que está es sobresaturada.

Es necesario reforzar las interconexiones de una manera decidida, especialmente con Francia. Hay que aumentar la capacidad de capilarización de la red de transporte y distribución dentro del país para llevar de forma eficiente la generación distribuida a los puntos de consumo.

Estamos plenamente a disposición tanto del operador del sistema, Red Eléctrica, como de las distribuidoras para seguir colaborando en ese desarrollo de red.

"La escasez de talento es una realidad extendida en todo el continente: la dificultad para encontrar profesionales que deseen y estén preparados para incorporarse al sector".

Vamos a hablar de otros negocios. ¿Cómo os está yendo en eficiencia energética?

A finales de 2024 nos convertimos en sujeto delegado, lo que nos permite gestionar los certificados de ahorro energético (CAEs). Esto supone una ventaja económica competitiva que podemos ofrecer a nuestros clientes para que optimicen la inversión en esa eficiencia energética de sus instalaciones, reduciendo consumo y abaratando los costes de inversión.

Lo que comenzó como una apuesta se está consolidando como una unidad de negocio relevante, que además genera actividad a otras áreas de negocio de la compañía.

El parque renovable español va cumpliendo sus años y entiendo que el negocio de operación y mantenimiento va mejorando....

Sí, una de nuestras principales unidades de negocio, efectivamente, es el mantenimiento integral de infraestructuras de generación. Contamos con un centro de control desarrollado internamente, diseñado para integrar y supervisar de forma remota la operativa de mantenimiento de plantas de generación, optimizando la gestión de activos y la eficiencia operativa.

Este sistema, resultado de nuestra capacidad tecnológica e innovación continua, permite incorporar instalaciones con más de dos décadas de funcionamiento (en servicio desde 2003 y 2005), garantizando su disponibilidad, fiabilidad y adaptación a los requerimientos técnicos y normativos más exigentes del sector energético.

El mantenimiento constituye una actividad recurrente y clave dentro del ciclo de vida de las instalaciones de generación. Habitualmente, los contratos de construcción contemplan un periodo de mantenimiento de dos años tras la entrega al cliente. No obstante, una vez superado ese plazo, resulta esencial mantener la operación continua de las plantas para asegurar su eficiencia, la continuidad en la inyección de energía al sistema y la generación estable de ingresos para el propietario del activo.

Vamos a hablar de talento. ¿Qué políticas estáis haciendo?

Como empresa de servicios, nuestra actividad se sustenta fundamentalmente en el equipo humano. Por lo tanto, nuestro principal activo es nuestra plantilla: las personas que forman parte de la organización en todos los niveles jerárquicos. En el actual contexto del mercado laboral, existe una notable escasez de profesionales dispuestos a incorporarse a este tipo de actividad.

Cuando hablamos de talento, a mí me gusta siempre hablar desde una doble vertiente: la captación y la retención. Si queremos asumir más proyectos, necesitamos más profesionales cualificados, pero también es prioritario fidelizar al talento que ya forma parte de la compañía. Por ello, trabajamos para ofrecer un entorno profesional atractivo, que motive a nuestro equipo a continuar desarrollándose con nosotros, al tiempo que nos posicionamos como un referente en la atracción de nuevo talento.

En definitiva, nuestra capacidad de crecimiento no está limitada por la demanda, sino por la disponibilidad de personal cualificado. Se trata de una realidad extendida en todo el continente: la dificultad para encontrar profesionales que deseen y estén preparados para incorporarse al sector.

¿Existe una fórmula mágica para poder revertir la situación?

No existe una única fórmula ni una solución sencilla para abordar este desafío. El paradigma social en Europa, en el mundo occidental que conocemos, ha cambiado de manera profunda y sigue evolucionando.

Las personas ya no se incorporan a las empresas con las mismas premisas que lo hacían hace 20 años, especialmente las generaciones más jóvenes, que priorizan aspectos vinculados al bienestar y al equilibrio vital. Hoy, junto al salario (que sigue siendo relevante pero pierde centralidad) cobran un peso decisivo la conciliación, la flexibilidad laboral, el tiempo libre y la calidad de vida asociada al proyecto profesional. Las empresas tenemos que adaptarnos a esta nueva realidad.

¿Trabajáis ya con Inteligencia Artificial?

Llevamos casi ocho años desarrollando algoritmos propios de forma interna, lo que nos ha permitido consolidar un alto grado de especialización. La Inteligencia Artificial tiene dos frentes críticos: la inspección y la predicción.

Esta madurez tecnológica nos ha permitido transformar procesos como la termografía en plantas solares: tareas que antes requerían que una persona revisara manualmente miles de imágenes son ahora procesadas por sistemas de IA en cuestión de segundos, con mayor rapidez y fiabilidad. Del mismo modo, nuestros algoritmos predictivos anticipan el comportamiento de los sistemas eléctricos en función de las condiciones del entorno, lo que nos permite intervenir antes de que se produzca un fallo y asegurar así la continuidad y eficiencia del servicio.

¿Esto elimina puestos de trabajo? Rotundamente no. Lo que hace es liberar al talento humano de tareas repetitivas para elevar su cualificación. No destruimos empleo, lo evolucionamos hacia perfiles de mayor valor añadido: programación, análisis de datos, robótica, ciberseguridad y simulación virtual.

La compañía tiene un alto grado de compromiso social, ¿es el ESG el ADN propio de Eiffage Energía Sistemas?

Lo es. Cuando surgió este discurso en Europa hace ya años, en el grupo Eiffage lo interpretamos no como un hándicap, sino como una ventaja competitiva.

El tiempo ha confirmado que este compromiso no solo es clave para las personas que desean incorporarse a nuestra compañía, sino también para nuestros propios clientes, que valoran cada vez más la responsabilidad y la coherencia en la forma de gestionar el negocio.

Hablamos de responsabilidad social corporativa, apoyo a colectivos vulnerables, actuaciones concretas en materia medioambiental, etc. Además, estamos especialmente activos en el ámbito del compliance, incluyendo certificaciones en compliance penal y antisoborno.

En definitiva, debemos ser una empresa sostenible en el sentido más amplio. Una organización capaz de atraer nuevo talento por los atributos diferenciales que ofrece frente a la competencia y, al

mismo tiempo, contribuir a crear un entorno más sostenible y seguro en todos los aspectos mencionados.

La economía circular también tenéis que estar trabajando con ello continuamente...

Por supuesto, la economía circular también juega un papel fundamental en nuestra actividad. Cuando abordamos proyectos de repotenciación, es imprescindible desmantelar parte de las infraestructuras existentes y, en ese proceso, buscamos maximizar la reutilización, el reciclaje y la valorización de los componentes retirados para integrarlos de nuevo en la cadena de valor, ya sea en nuevas instalaciones o en otros usos industriales.

Este enfoque no se limita únicamente a los equipos, sino también a los recursos que empleamos, como el agua. Aunque nuestra actividad no es especialmente intensiva en consumo hídrico, sí lo es en operaciones de limpieza, por ejemplo, de paneles fotovoltaicos, donde aplicamos criterios de economía circular y tecnologías específicas para reducir al mínimo el uso de recursos naturales y optimizar su aprovechamiento.

¿Dónde le gustaría ver la compañía en unos años?

Me gustaría ver a la compañía culminar con éxito el proceso de evolución y madurez en el que ya está inmersa, consolidando una diferenciación clara y sostenida dentro de nuestro sector, como una organización que hace las cosas de una manera genuinamente distinta.

El objetivo es reforzar un modelo plenamente orientado a cliente, en el que ya no se piensa solo en términos de proyectos aislados, sino en soluciones integrales, aportadas de forma 360º, que den respuesta completa a sus necesidades.

En este sentido, la aspiración es seguir creciendo como integrador global de soluciones, capaz de contribuir a un mundo mejor y de favorecer que el sistema social y económico del país funcione de una forma más eficiente, cómoda y sostenible para el conjunto de la ciudadanía.