Memorias (y 2)

SENÉN ÁLVAREZ

Fundador de la ingeniería Iturcemi

El empresario ovetense recuerda sus inicios en la compañía que ahora, tras ampliar el abanico de actividades, acaba de celebrar sus primeros veinticinco años de historia: «Los comienzos fueron duros»

«Cuando me prejubilo, José Luis López me propone dirigir Iturcemi, pero tenía dudas»

SAÚL FERNÁNDEZ
AVILÉS

Senén Álvarez Fernández (Las Cuestas, Trubia, Oviedo, 1943) fundó la empresa Iturcemi hace veinticinco años. Lo hizo como capítulo final de una vida larga que le llevó desde la Fábrica de Mieres, a Uninsa pasando por Potasas de Navarra y Arcelor. Sigue hoy con la segunda entrega de sus memorias que salen de una larga conversación que mantuvo con LA NUEVA ESPAÑA en las oficinas de su ingeniería: en el PEPA, en Avilés.

ARCELOR. «En Arcelor trabajé un tiempo largo. Empecé en Fábrica de Mieres, que ya era la unión de las tres industrias siderúrgicas. Después me perdí un poco con los cinco años que estuve en Pamplona. Podemos decir que estuve treinta años en la siderúrgica. Siempre estuve en Gijón. Entonces es cuando conozco al director de Veriña en este tiempo que estoy trabajando en Arcelor: el padre de José Luis López, el director actual de Iturcemi. Se llamaba José Luis López Martínez. Tiene inquietud de crear una empresa eléctrica».

PREJUBILACIÓN. «Me pasé a las auxiliares en la prejubilación. Entonces surge la oportunidad. José Luis López Martínez tiene la curiosidad de montar esto de la empresa del montaje: Iturcemi. Él se había prejubilado también en la principal y abrió una empresa mecánica: Iturmo. Y él me llama un día cuando se entera de que me prejubilo. Y me llama que por qué no montamos una empresa eléctrica. Yo le dije que tenía dudas. Dije: 'Esta actividad nunca la hice'. Porque me dice: 'Tú vas a ser el director y eres el que va a llevar la empresa'. Pero yo le dije: 'Es que me... tengo dudas'. Por la responsabilidad, me daba miedo al fracaso. No quiero pasarlo, pero bueno, al final nos vimos otra vez y decidí empezar. Y eso es lo que pasó».

NUEVA AVENTURA. «A los 56 años, con mi vida arreglada, en el año 2000, me meto en la aventura de dirigir una empresa. Porque yo quería trabajar: no quería ir para casa. No quería ir para casa. No lo contaba, pero yo no quería ir para casa. Pero me echaron porque cumplías una edad y te mandaban para casa».

COMIENZO. «Decía: 'Con todo el mundo por delante, yo para casa no voy'. De hecho, ya estaba haciendo ingeniería en Gijón. Así que estamos en Silvota, en Llanera: Iturmo, la empresa mecánica que fundó José Luis López Martínez, es una empresa de acero, de chapas y soldaduras y eso. Donde yo voy es para la nueva empresa eléctrica».

ITURCEMI. «En Iturcemi tirábamos cable para Arcelor: fue creada como empresa de montaje desde el inicio. Al principio éramos veinte, veinticinco. Fichábamos un poco de todo porque los buenos van a sitios más seguros y a sitios más estables. Normal. Nosotros entonces éramos nuevos. Yo tenía una ventaja: que tenía muchos amigos, posibles clientes. Y eso nos ayudó, nos ayudó para poder coger obra».

PRIMER PEDIDO. «Lo primero que cogimos fue una grúa en el puerto de Gijón que había que reformar, que había que hacer un 'revamping'. Y esa fue la primera obra que cogí. Ahí seríamos todavía cinco. Era un encargo de la EBHI. Fuimos luchando, luchando.

Luisma Murias



Senén Álvarez, en las oficinas de Iturcemi.

Lo primero que cogimos fue una grúa en el puerto de Gijón que había que reformar, hacerle un «revamping»

Yo como era incansable, porque tenía esa facilidad, no cansaba... fue una lucha muy dura, porque los inicios son duros. Los inicios son duros porque no es fácil, no es fácil. Tienes que ganarte la confianza del cliente y no la tienes. Hubo una travesía de diez, doce años. Dura. Dura, dura».

PRIMEROS AÑOS. «En estos primeros años crecimos poco porque teníamos una competencia muy fuerte. O sea, aparte ya de las dificultades que teníamos nosotros, la competencia era enorme. Los mejores contratos los llevaba esa competencia y a nosotros nos quedaba la parte peor. Fue lo que más sufrimos. Y después estrategia. Estrategia no teníamos. No nos daba tiempo a tenerla. Dábamos muchas vueltas sin parar y la estrategia era una: coger trabajo. Era esa. No pensábamos en más. Porque si no, no vivíamos. Y si no, no avanzábamos. Y si no había que cerrar».

LA TRAVESÍA DEL DESIERTO. «En 2012 esto cambia. En el 2012 viene el hijo de José Luis López Martínez –José Luis López Álvarez– y lo nombramos CEO. Es el que viene con unas ideas muy claras. Él no venía de este negocio: venía del vino, de una empresa muy fuerte del vino. Porque él estudió Económicas y es más financiero que técnico».

EL RELEVO. «José Luis viene con ideas nuevas: ideas de mejorar la empresa, de contratar al mejor personal, al más profesional. Y con la idea de ir más a la ingeniería: pasar del montaje a la ingeniería. Y fue poco a poco introduciendo ese pensamiento que tenía él. Fue poco a poco transmitiéndolo a la empresa. Fuimos adaptándolo y fuimos mejorando. Y pasó un tiempo, pasaron tres o cuatro años de esta travesía, pero salimos reforzados. Salimos reforzados y bueno, mejoramos en todo».

CRECIMIENTO. «Los contratos que antes cogíamos de montaje, empezamos a cogerlos de llave en mano: la ingeniería, el montaje, la fabricación de equipos y la puesta en marcha. Y así pasamos de los veinte o veinticinco del principio a los dos cientos cincuenta trabajadores actuales. Creció mucho cuando empezamos a ser una empresa más competitiva, más... En la pirámide, ¿qué pasa? En la base de la pirámide, cuando ofertábamos en lo que era montaje, había muchas empresas. Cuando fuimos elevando el nivel de la empresa, íbamos a la parte de arriba pirámide de arriba, a la cúspide y ofertaban menos. Podíamos mejorar los contratos».

FELIZ. «Cada día estoy más feliz. Yo vengo a trabajar aquí todos los días. No tengo otro sitio mejor donde ir. Ahora soy consejero. Tengo una rara habilidad: tengo muchas amistades y algún contrato llega por mí. Sigo haciendo lo mejor que puedo y todo».

ANIVERSARIO. «La fiesta del aniversario fue muy bien. Yo me emocioné mucho. Porque aparte me hicieron un agasajo. Y no lo esperaba. Me emocioné mucho, me emocioné mucho. Y yo les dije: 'Ya os decía antes que yo vengo aquí porque siento mucho cariño y mucho aprecio y no tengo otro mejor sitio para ir que este. Es el mejor sitio que tengo para venir'».

LA JUBILACIÓN. «Tengo una mesa en el despacho del CEO. Soy el ayudante del CEO, del director general. Por las tardes como con los amigos clientes. O sea, por la semana como dos días o tres con los amigos clientes. Y por las tardes pues yo ya no vuelvo, pero no tengo pensado jubilarme».

HIJO. «Tengo un hijo. Se llama Jesús Álvarez Sánchez. Se prejubiló hace un mes de Telefónica. A partir de 52 años ya puede marchar. Estudió lo de la formación profesional. Después tuvo un cargo bastante bueno. Hizo una vida muy tranquila, muy bien».

EL PRESENTE. «Vivo en Gijón y vengo todos los días aquí, a Avilés. Encantado. Estábamos en Gijón, pero no teníamos sitio. Empezó a crecer, a crecer y buscamos esto, en el PEPA. Nos vino esto muy bien. Y después compramos Moymsa, se creó Iberastur, Delta Digital. Hacemos 40 millones de facturación y cuando empezamos, dos o tres. Cuatro una vez, cuando nos salimos». ■