

LEVITEC

Proyectos, instalaciones y servicios



José Agustín Lalaguna
CEO Levitec

¿Qué balance hace de este último año para su empresa? En Levitec, consideramos el último ejercicio como satisfactorio a nivel empresarial a pesar del contexto de pandemia originado por el Covid-19 desde mediados del mes de marzo de 2020 hasta la actualidad, período que se ha vivido con gran incertidumbre tanto a nivel económico, sanitario y sociológico muy especialmente en España, con el mayor descenso de la historia y sin precedentes del PIB, pero en el cual nuestra compañía y sobre todo las personas que forman parte de ella, han sabido adaptarse a estas circunstancias tan complicadas demostrando su capacidad de trabajo y resiliencia.

A pesar de ello, el año pasado trabajamos en un nuevo plan estratégico

de la compañía que es una realidad a día de hoy, con el objetivo de reforzar nuestro liderazgo en el sector logístico y la creación de nuevas líneas de negocio para potenciar nuestra diversificación y el crecimiento futuro, lo que nos permitió ya en 2020 alcanzar una cifra de negocio superior a los 32 millones de euros e incrementar nuestros trabajadores directos en más de un 20%, desde 98 a finales de 2019 hasta 120 empleados en diciembre 2020.

Fruto de esta estrategia es la creación de los departamentos de Energías Renovables, Autoconsumo, Industrial, Mantenimientos-Post Venta, y la firma de una alianza estratégica con FORESTALIA, empresa líder en el sector de energías renovables en nuestro país, para el desarrollo, construcción y conexión en los próximos años de un portafolio de 600 Mws de proyectos de energía fotovoltaica y eólica.

¿Cómo se ha visto afectada la empresa por la pandemia derivada de la COVID-19? ¿Han recuperado los niveles de actividad prepandemia o tienen perspectivas de recuperarlo? En 2020, a consecuencia de la pandemia, se ralentizó la ejecución de algunos proyectos importantes de instalaciones eléctricas y climatización que se están ejecutando con éxito en 2021. La estrategia, el trabajo y las inversiones realizadas el año anterior han comenzado a dar sus frutos y este año prevemos duplicar la facturación respecto a 2020 y alcanzar los 70 millones de euros, lo que nos ha permitido seguir creando empleo en nuestra zonas de influencia e incrementar nuevamente nuestra plantilla de trabajadores directos en 2021 en más del 40%.

Comenzamos el ejercicio 2021 con una plantilla de 120 personas y en la actualidad contamos con 170 em-

pleados. Si consideramos la plantilla a inicio de 2020, en estos dos últimos ejercicios se habrá incrementado un 73% (72 trabajadores) de los cuales el 93% es de contratación indefinida, por lo que nos sentimos muy orgullosos al poder colaborar en la recuperación económica y social de nuestro país.

¿Han recurrido a créditos ICO, ERTES u otro tipo de ayudas para afrontar la situación? ¿Cómo cree que contribuirán los fondos europeos a la recuperación de la economía y, en concreto, en su sector de actividad y empresa? En Levitec no hemos realizado ningún ERTE, lo que ha supuesto un importante esfuerzo económico y de organización para la compañía. En el ejercicio 2020 se redujeron los márgenes y la rentabilidad de la empresa debido a nuestra apuesta decidida por la retención del talento de la compañía con el objetivo de fortalecer los departamentos y prepararnos para el crecimiento que estamos experimentando en 2021.

Además, se marcó como prioridad la salud y el bienestar de nuestros empleados potenciando el teletrabajo para todo el personal de oficinas, volviendo solo un 10% de manera presencial a partir del mes de julio de 2020. Para el personal de obra desplazado se establecieron medidas en las que no se compartía estancia ni vehículos de empresa haciendo desde el mes de junio de 2020 hasta la actualidad test COVID19 cada 15 días a toda la plantilla de la empresa.

Aprovechando las líneas de ayudas ofrecidas en 2020, hemos recurrido a financiación ICO en todas sus modalidades: préstamos, líneas de crédito y de confirming. Ello nos ha permitido tener el impulso para crecer y hacernos más fuertes y competitivos. El apoyo público en financiación ha sido y es clave en la recuperación

de la economía. Adicionalmente, las inversiones realizadas en 2020-2021 por Levitec tanto a nivel de instalaciones como en un sector estratégico en la recuperación como es el de Energías Renovables nos tiene que permitir acceder a financiación adicional para este tipo de proyectos fruto del programa Next Generation. Este programa también dinamizará la economía y permitirá retomar determinados proyectos de inversión de nuestros clientes del sector industrial. Adicionalmente en Levitec hemos reforzado y potenciado nuestro compromiso con los 17 OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE - ODS. La implicación de la compañía se concreta en numerosas acciones para dar respuesta a las necesidades planteadas por aquellos ODS en los que más influye el impacto de su actividad.

¿Qué supone para su empresa haber sido seleccionada como una empresa CEPYME500? Este reconocimiento es para Levitec un orgullo y una responsabilidad. El reto que tenemos en nuestra organización es ser el mejor dentro de nuestro sector y seguir contribuyendo al crecimiento económico, la vertebración del territorio y el aumento del empleo tanto directo como indirecto para aumentar el bienestar de los grupos de interés de Levitec y reducir las desigualdades sociales.

¿Cuáles cree que son las claves o fortalezas que han hecho que la empresa sea líder en crecimiento? Principalmente son las personas de la organización, el alineamiento de todas ellas con la estrategia y la cultura de la empresa. El desarrollo de los procesos de innovación y mejora continua, nos permiten tener una mayor agilidad y capacidad de adaptación a los cambios que son la clave del crecimiento de la empresa, junto a la confianza de clientes y pro-

veedores hace que seamos un proyecto sostenible y de referencia en los próximos años.

Nuestros principales valores son: Confianza, Compromiso, Transparencia, Sostenibilidad y Cercanía.

Levitec tiene 20 años de historia; se funda en 2002 por el actual presidente de la compañía, Pablo Lera, con el objetivo de crear empleo cualificado en Huesca, su ciudad de origen, especializado en instalaciones eléctricas. En 2010 entra a formar parte del accionariado, Jaime Galindo, que fue clave en el crecimiento de la compañía con el diseño e implementación de la estrategia técnica y comercial de la empresa. En 2016 inauguramos la sede en Madrid, lo que nos permitió salir del ámbito regional de actuación y superar los 12 millones de euros de facturación. Posteriormente, la presencia de la compañía en determinados proyectos e instalaciones de la Zona Oriental de Huesca comienza a ser relevante, por lo que se abre oficina en Binéfar. En la actualidad tenemos sedes abiertas en Huesca, Zaragoza, Madrid y Binéfar.

El diseño e implementación de la alianza estratégica con Forestalia en 2020 permite mi incorporación como consejero delegado, refuerza nuestra solvencia y diversifica nuestra actividad en el sector de las energías renovables.

A finales de este ejercicio inauguraremos nuestras nuevas oficinas corporativas en la Torre Aragonia de Zaragoza, que cuentan con más de 1.000 m² de instalaciones y 400 m² de almacén logístico, con una inversión superior a 1 millón de euros, donde trabajan más de 70 personas de la plantilla de Levitec. Antes de finalizar el ejercicio está previsto abrir delegaciones en Barcelona y Lisboa

para canalizar nuestros proyectos en estas zonas en el sector logístico e industrial.

¿Cuáles son los planes y objetivos de su empresa en los próximos años? El objetivo cuantitativo del nuevo plan estratégico es alcanzar la cifra de los 100 millones de euros anuales de facturación en 2023, una vez realizadas las inversiones necesarias tanto a nivel de instalaciones, procesos organizativos, como a nivel de empleados. Para ello, hemos apostado decididamente por el empleo estable y de calidad, la consolidación de la marca LEVITEC con una nueva imagen corporativa y por la digitalización basada en modelos de Business Intelligence.

Actualmente contamos con el reconocimiento del mercado a nivel logístico e industrial (tanto a nivel eléctrico como mecánico), donde somos Preference Supplier de nuestros principales clientes que junto a las aperturas de nuestras nuevas sedes en Lisboa y en Barcelona nos permitirá crecer de forma orgánica en el sector.

Adicionalmente, el desarrollo de nuevas líneas de negocio en Data Center y de nuestra cartera de parques de energía solar y eólica, donde en la actualidad estamos ya construyendo proyectos fotovoltaicos con una potencia agregada de más de 55 Mws y con una inversión superior a los 40 millones de euros, serán la base del éxito de nuestra estrategia de crecimiento en el futuro.

Los objetivos descritos para los próximos años son una gran reto y responsabilidad para el equipo directivo y todas las personas que formamos Levitec.