JUAN JOSÉ FRANCO MERINO

Director general de EIPSA (Española de Instrumentación Primaria S.A)

"EL DISEÑO, EL CÁLCULO Y LA FABRICACIÓN SON PILARES QUE EVOLUCIONAN CONSTANTEMENTE PARA MANTENER NUESTRA COMPETITIVIDAD."

Española de Instrumentación Primaria S.A (EIPSA) es una compañía fundada hace más de 40 años por un grupo de técnicos fiables con una amplia experiencia dentro del campo de la instrumentación. Dada su amplia presencia en los mercados internacionales, fruto de la calidad y servicios prestados, hacen que EIPSA posea un alto grado de competitividad, gracias a la incorporación de nuevos sistemas de diseño y fabricación, aspectos clave del éxito cosechado durante décadas.

En esta entrevista, Juan José Franco Merino, director general de EIPSA, hace un balance global de la situación actual del sector químico, poniendo el foco en los últimos avances obtenidos por la compañía, así como en relación a las claves y las nuevas soluciones que se lanzarán a lo largo del presente año.

Industria Química

Con más de 25 años de experiencia en proyectos de petróleo y gas, proyectos EPC LSTK a escala y de alto valor… ¿Qué balance hace hasta ahora? ¿Cómo ve y cómo valora a la industria química española a día de hoy?

Mi balance es de un aprendizaje constante ante entornos cambiantes. Hoy nos enfrentamos a un escenario global especialmente complejo debido a la inestabilidad en Oriente Medio. Esta situación de crisis está impactando directamente en el mercado de los grandes proyectos de ingeniería, provocando una ralentización en la adjudicación de nuevos contratos y, sobre todo, una presión inflacionista en los costes de materias primas y combustibles.

Para una compañía como EIPSA, este contexto refuerza nuestra propuesta de valor, es decir, seguridad frente a la incertidumbre: En proyectos de alto valor, el cliente busca minimizar riesgos. Frente a la competencia, que

fabrica fuera de España, y que a menudo sufre mayores disrupciones logísticas, nosotros ofrecemos la seguridad de nuestra fabricación propia integral en España. El control total de nuestras instalaciones nos permite mitigar parte de esa volatilidad de costes y garantizar plazos que otros no pueden cumplir.

En cuanto a la Industria Química Española, desde mi pequeña experiencia en proyectos en España, ya que casi toda mi vida profesional ha estado relacionada con proyectos y clientes en el extranjero, veo a nuestra industria nacional como un sector resiliente y estratégico. A pesar de los altos costes energéticos derivados de la crisis, la industria química española está demostrando una madurez admirable, priorizando la eficiencia operativa y la digitalización para mantenerse competitiva. Nosotros queremos seguir siendo el socio de confianza de la industria química en España.

Sí que me parece relevante mencionar, adicionalmente a la Industria Química, que creo en los próximos meses se nos puede abrir una oportunidad importante, para empresas tecnológicas como EIPSA, en el sector nuclear para el cual debemos estar preparados.

En su anterior etapa como director regional de operaciones de Técnicas Reunidas y posteriormente en ENOWA Hidrogeno (NEOM) se empezó a apostar de una manera clara por el hidrógeno renovable como vector energético clave para la industria. ¿Cómo valora los últimos avances cosechados? ¿Cree realmente que el hidrógeno verde llegará a cubrir buena parte de la demanda energética que requiere el país?

Para mí, la historia del hidrógeno es muy clara. Hay un *gap* muy grande entre anuncios y proyectos construidos.

Entre 2021 y 2022 fue un *hype* de anuncios. Se anunciaron más de 2000 proyectos en un año. Al momento de aplicar un filtro lo que realmente llegó a comité de inversión es menos del 7 %. Desde mi punto de vista, el problema no es tecnológico ya que siempre se han vendido electrolizadores, es más bien es el precio de venta del hidrógeno y la falta de mercado.

El hidrógeno tiene un gran problema a nivel económico. El hidrógeno verde continúa en el rango de 4 a 11 dólares por kilo dependiendo la ubicación, tecnología, y el precio de la renovable. El hidrógeno a partir de gas está todavía en el rango de 2 a 3 dólares por kilo. Tienes también un gap de costes que afecta. Los electrolizadores han reducido sus costes, pero no consiguen bajarlo más, la renovable es muy barata pero intermitente y lo único que nos queda es jugar con penalizar el carbono para que el gris sea más caro.

Donde sí veo una posibilidad en el corto plazo es en los sectores difíciles de descarbonizar, como, como la Industria Química, donde el hidrógeno puede tener un atractivo, especialmente en proyectos descentralizados asociados a estos complejos químicos, donde la producción y el consumo están cerca.

Desde el punto de vista de la producción masiva de hidrógeno verde para luego comercializarlo, con la actual demanda española y europea la visión está difícil. Se pierde mucha eficiencia en la producción, compresión, transporte y la reconversión por ende el hidrógeno no creo que sea competitivo.

En resumen, mi lectura es que el hidrógeno verde serviría para la industria y no como carrier de energía verde. No veo ahora al hidrógeno verde como solución global para todos nuestros problemas energéticos.

» Desde el punto de vista de la producción masiva de hidrógeno verde para luego comercializarlo, con la actual demanda española y europea la visión está difícil

Española de Instrumentación Primaria (EIPSA) es toda una referencia en sus 40 años de trayectoria dentro del campo de la instrumentación. ¿Qué supone para usted liderar a una compañía de este calibre? ¿Cuáles son las claves para mantenerse en primera línea?

Es un honor y una gran responsabili-

dad. Liderar una compañía como EIPSA, con cuatro décadas de historia, implica el reto de preservar un legado de calidad y fiabilidad en un entorno global altamente competitivo, donde la presión por la competencia de fabricantes de países como India y China es constante.

Nuestra fuerza reside en demostrar que el valor añadido de fabricar en España unido la seguridad técnica y calidad de nuestros productos proporcionan una ventaja competitiva que muchos clientes valoran más que el simple factor precio.

Para mantenernos en primera línea, nos apoyamos en tres claves fundamentales:

• **Excelencia técnica:** nuestros inicios en el sector nuclear en España, del cual somos un referente, marcaron el nivel de autoexigencia de la compañía. Esa cultura de calidad, seguridad, fiabilidad y precisión extrema ha definido nuestra trayectoria, permitiéndonos trabajar bajo las certificaciones más restrictivas del mercado y ofrecer soluciones que cumplen con los estándares internacionales más rigurosos.

• **Capacidad de adaptación y de fabricación:** hemos evolucionado junto a sectores críticos integrando tecnología de vanguardia, pero siempre bajo el modelo de fabricación propia integral. Al disponer del control total de nuestras instalaciones, nuestra flexibilidad es mucho mayor, lo que nos permite garantizar plazos de entrega estrictos y la máxima satisfacción del cliente mediante soluciones a medida.

• **Compromiso humano:** el conocimiento acumulado por nuestro equipo es nuestro mayor activo. Esa mezcla de experiencia y vocación de servicio es lo que genera la confianza a largo plazo con nuestros clientes.

El diseño, el cálculo y la fabricación para obtener los mejores equipos medidores del mercado son elementos fundamentales para EIPSA. ¿En qué nuevos proyectos están trabajando actualmente? ¿Podría avanzarnos alguna solución de cara a este 2026?

Para EIPSA, el diseño, el cálculo y la fabricación son pilares que evolucionan constantemente para mantener nuestra competitividad sin disminuir calidad y fiabilidad.

En 2026, nuestra estrategia se apoya en dos vectores fundamentales:

• **Digitalización y automatización de nuestros procesos internos:** estamos inmersos en un proceso de modernización de nuestros procesos internos, integrando sistemas de gestión avanzada y automatización en las líneas de producción.

Esto no solo nos hace mucho más eficientes, sino que nos permite competir con mayor agilidad frente nuestros competidores españoles y europeos que fabrican en India y China, ofreciendo una rapidez de respuesta y una precisión en los plazos que ellos no pueden igualar.

• **Desarrollo de nuevos productos y la evolución de los existentes para aplicaciones de alta exigencia:** Estamos adaptando nuestra tecnología de medida —probada durante décadas en el sector nuclear y petroquímico — a nuevos mercados críticos como el Hidrógeno Verde o aplicaciones específicas demandadas en la actualidad por nuestros clientes.

Para 2026, tenemos intención de completar el desarrollo de nuevas evoluciones de nuestros equipos y diseños optimizados mediante simulación de fluidos, garantizando una fiabilidad extrema en los entornos más corrosivos y complejos.

En definitiva, nuestra apuesta es clara: usar la tecnología y capacidad de fabricación interna para ser más competitivos y seguir siendo el referente en calidad técnica y fiabilidad que siempre hemos sido.

» Nuestra fuerza reside en demostrar que, el valor añadido de fabricar en España, unido a la seguridad técnica y a la calidad de nuestros productos, proporcionan una ventaja competitiva que muchos clientes valoran más que el simple factor precio