

# “La experiencia nos ha dado ventaja en la actual construcción de los Data Center”

**Francisco José Marcos Maestre** CEO de Teproelec

Teproelec es una empresa especializada en la instalación de líneas y subestaciones de media y alta tensión, incluyendo los proyectos para el desarrollo de estas.

Después de ganar el Premio CEO del Año en Instalaciones Eléctricas, conversamos con Francisco José Marcos Maestre para conocer un poco más la empresa que lidera, Teproelec, así como sus planes de futuro para esta compañía que, en 2026, cumplirá 30 años de trayectoria. “Nuestro objetivo es seguir creciendo, acompañando a nuestros clientes en sus necesidades eléctricas. Pero, para conseguirlo, no podemos crecer a cualquier precio, sino que debemos consolidar el desarrollo de la empresa manteniendo la calidad en nuestras actuaciones”, asegura el CEO.

*Teproelec se ha destacado por su atención personalizada y la optimización de recursos en los proyectos. ¿Cómo se refleja este compromiso en el día a día de la empresa y en la relación con sus clientes?*

Nos gusta fidelizar a nuestros clientes y ofrecerles soluciones que hagan que sus proyectos se terminen en los plazos previstos. Actualmente, los trámites administrativos son el principal cuello de botella en muchos de ellos. La anticipación en este sentido es primordial y, para ello, tenemos un equipo de profesionales dedicado a este servicio.

También me gustaría destacar el trabajo que hacen nuestros proveedores y subcontratistas, que están volcados con nuestros objetivos.

*La empresa fue fundada en 1996 y ha evolucionado significativamente desde entonces. ¿Podría contarnos más sobre los hitos importantes en la trayectoria de Teproelec y cómo ha sido su evolución hasta convertirse en una referencia en el sector?*

Desde su fundación, la empresa tuvo claro que debíamos espe-

cializarnos en las áreas de media y alta tensión. Y así empezamos, pero con la crisis de 2008-2012, tuvimos que reinventarnos. Así, durante esos años, la empresa buscó mercado en otros países, realizando estudios y proyectos, fundamentalmente en África. En este periodo se construyeron varias subestaciones.

“Nos gusta fidelizar a nuestros clientes y ofrecerles soluciones que hagan que sus proyectos se terminen en los plazos previstos”

Desde el año 2018, nos centramos en los Data Center por su demanda de energía y, por tanto, de infraestructura eléctrica, lo que nos ha dado ventaja en el desarrollo actual de este tipo de instalaciones, porque ya nos habíamos posicionado anteriormente en el sector.

*¿Cuáles son los principales servicios que ofrece la empresa y*



Francisco José Marcos Maestre ha desarrollado gran parte de su carrera profesional en el sector de las plantas de generación eléctrica, tanto en España como en el extranjero, hasta que llegó a Teproelec, primero como director de proyectos, y hoy ya como CEO de la compañía. “Lo que busco es consolidar el desarrollo de la empresa manteniendo la calidad en nuestras actuaciones. Para ello, el trabajo en equipo y la visión de futuro son piezas fundamentales, así que debemos involucrar al personal de Teproelec en la consecución de los objetivos y fomentar el desarrollo personal y la especialización de cada uno de los que conformamos la empresa para conseguir la calidad y la excelencia en el trabajo, algo que considero mi filosofía personal de gestión”.

*qué la distingue de otras en el mismo campo?*

Los principales servicios que ofrecemos los podríamos resumir en uno: la gestión integral de los proyectos de electrificación. Esto abarca desde la creación del proyecto adecuado a las necesidades del cliente, pasando por las tramitaciones, licencias, autorizaciones de los distintos organismos, gestión con las compañías distribuidoras de energía y la

“Los principales servicios que ofrecemos los podríamos resumir en uno: la gestión integral de los proyectos de electrificación”



construcción de las infraestructuras necesarias en la modalidad elegida por el cliente (llave en mano, libro abierto, EPC, etc.).

En el corto plazo, queremos consolidar el crecimiento de Teproelec, y en el medio plazo, avanzar en los nuevos retos que se presentan con la electrificación de la demanda y las renovables, adaptándonos al mercado. Nuestro objetivo es posicionarnos dentro del sector de la instalación eléctrica en media y alta tensión como una de las empresas de referencia.

*Como comenta, la electrificación de la demanda y las energías renovables son algunos de los desafíos actuales. ¿Cómo se está preparando Teproelec para estos retos y cuáles son sus objetivos a corto y medio plazo para seguir creciendo y adaptándose al mercado?*

Para poder hacer frente a estos retos, tenemos claro que lo primero es estar preparados para ellos. Así, en primer lugar, estamos formando a nuestros ingenieros y técnicos para que sepan y sepamos afrontar los desafíos que vienen. Pero, para ello, debemos involucrar al personal de Teproelec en la consecución de los objetivos y fomentar el desarrollo personal y la especialización.

En segundo lugar, debemos dar las herramientas para que las personas puedan desarrollar lo aprendido, por ello hemos iniciado un proceso de inversión en equipos y maquinaria que nos harán ser más competitivos.

Todo ello para seguir haciendo realidad nuestro objetivo, que no es otro que la atención personalizada a nuestros clientes para ofrecer alternativas y soluciones a las dificultades que se puedan presentar durante el proceso de llevar la infraestructura eléctrica necesaria hasta su puesta en servicio.

**TEPROELEC**  
MONTAJES ELÉCTRICOS

www.teproelec.com