



De GEIC a Iplan Energy: un caso de éxito

Seis años bastan para comprobar si un diseño resiste las cargas reales. En 2019 lanzamos Ghenova Energy & Industry Consulting (GEIC) con una hipótesis de partida: que la misma lógica que hace segura una planta —definir parámetros, monitorizar rendimientos y corregir desvíos— puede aplicarse también a una empresa. Ese principio ha guiado y sigue guiando tanto nuestra manera de abordar la ingeniería como de gestionarla. Hoy sabemos que es la mejor forma de traducir los retos de la transición energética en soluciones técnica y económicamente viables.



Montserrat Varas
Chief Executive Officer Iplan Energy

P prueba de ello es que en este 2025, tras un recorrido repleto de aprendizajes y crecimiento, GEIC ha sido adquirido por el Grupo Iplan, la firma de Vulcain Engineering Group en España y relanzado como Iplan Energy. Pero aunque ahora estrenemos nuevo nombre y contemos con el respaldo de una compañía internacional de más de 6.000 profesionales, nuestra esencia permanece intacta. Al mirar hacia atrás para explicar de dónde venimos, me resulta inevitable

entrelazar lo personal y lo corporativo: dos trayectorias que han crecido al mismo ritmo y que se proyectan juntas hacia el futuro.

DE LA TRINCHERA TÉCNICA AL PUENTE ESTRATÉGICO: MI EVOLUCIÓN PERSONAL

Me titulé en Ingeniería Química convencida de que mi futuro estaría en diseñar reactores y cuadrar balances de materia y energía. Sin embargo, muy pronto vieron



en mí una fortaleza inesperada: la capacidad de organizar disciplinas y dialogar con los clientes con fluidez. En compañías como SENER e Iberdrola tuve la oportunidad de gestionar grandes proyectos de generación térmica, biogás o biomasa, algunos de ellos internacionales. Y la mayor lección que saqué de allí es que el verdadero aprendizaje se cursa con el casco puesto: discutiendo variaciones con contratistas, orquestando proveedores a contrarreloj y encarando litigios mientras la turbina empieza a girar. Siempre repito que mi mejor “MBA” lo he cursado a pie de proyecto, aprendiendo de cada desafío hasta ver la planta funcionar. Pero aun así, valoro enormemente las lecciones de liderazgo —y las amistades perdurables— que forjé en las aulas de ESADE y la EOI.

En Duro Felguera (DF) descubrí el valor del tesón: incluso cuando el balance crujía, la excelencia técnica seguía siendo innegociable. Trabajé con un equipo curtido en medio mundo —capaz de poner en marcha turbinas en el desierto o levantar calderas frente al mar— y aprendí que la calidad profesional se defiende, sobre todo, cuando las cifras aprietan. Esas experiencias moldearon la convicción de que los proyectos de energía son, sobre todo, proyectos sociales.

Así que cuando en 2019 se me confió el lanzamiento de GEIC acepté el desafío rebosante de confianza. Lo hice convencida de que el mercado reclamaba un actor capaz de combinar el enfoque EPC tradicional con el ingenio de las tecnologías limpias emergentes. Y la historia posterior lo ha confirmado: en apenas seis años hemos consolidado un equipo sénior, diversificado clientes y proyectos y crecido de forma sostenida más de un 30% anual.

El camino, eso sí, no ha sido un paseo. Inauguramos la oficina de GEIC tan solo seis meses antes del confinamiento por la COVID-19, pero la curva de aprendizaje nunca se detuvo. Conseguimos adjudicaciones emblemáticas, entre ellas la planta Energy from Waste de Rockingham para Acciona Australia, y si nos hemos consolidado como la compañía que ahora somos ha sido por la eficacia de un equipo con una disciplina inquebrantable. Hoy, como CEO de Iplan Energy, puedo decir que mi mayor aprendizaje ha sido liderar desde la vulnerabilidad productiva: reconocer con transparencia las áreas de mejora, asumir personalmente los problemas ante el cliente y conformar equipos de alto desempeño dotándolos de plena capacidad de decisión. Ese es el modelo que nos ha permitido trabajar con una solvencia económica sostenida, fidelizando talento y consolidando un ambiente laboral cohesionado, comprometido y colaborativo, poniendo siempre las personas en el centro.

UN ADN QUE DA RESULTADOS

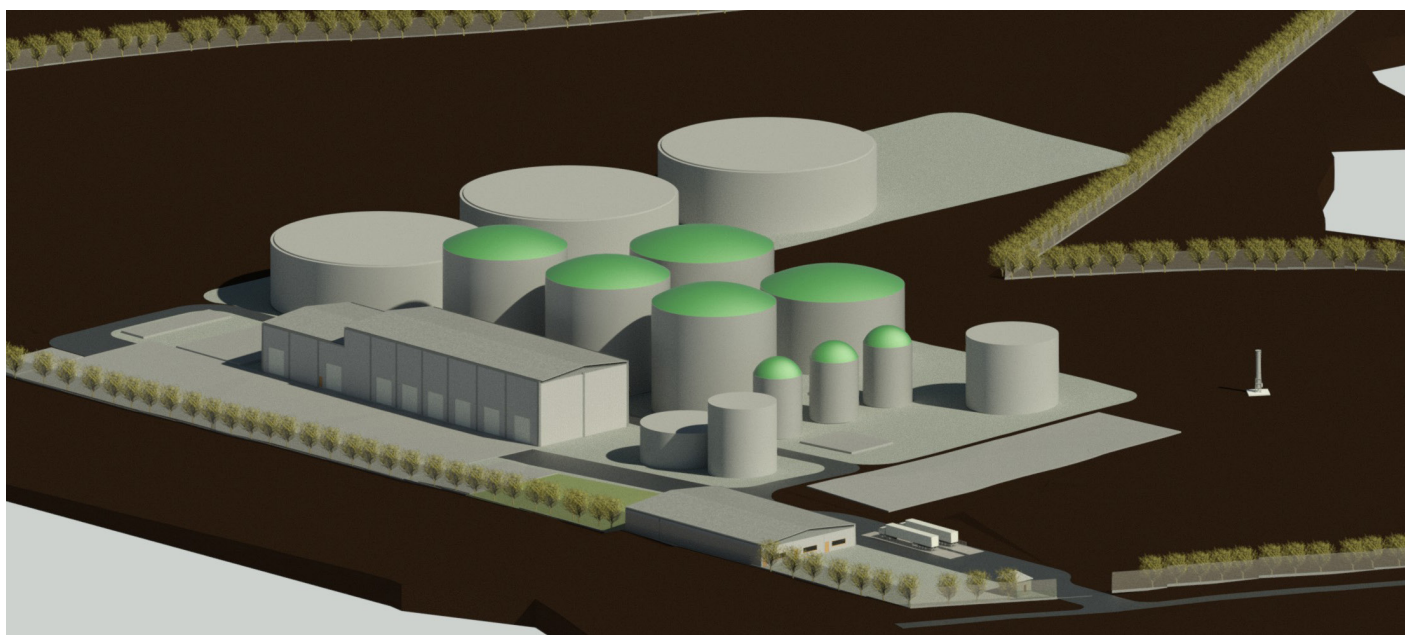
Fundar GEIC en Madrid fue también un gesto deliberado: queríamos estar cerca de los decisores y proyectar una cultura basada en la colaboración, flexibilidad, el rigor y el conocimiento profundo de las prioridades de cada cliente. La mayoría del equipo procedía de Duro Felguera, con esa impronta EPC que nos enseñó a tratar a cada cliente como estratégico, a anticipar problemas y a resolverlos antes de que afloraran. Nuestra forma de trabajar siempre ha sido analítica: mapear actores, intereses, riesgos y oportunidades y transformarlos en soluciones técnicas sólidas, siempre tratando de reducir los riesgos. Es una mentalidad que nos ha permitido atraer a casi cuarenta profesionales sénior de compañías de referencia y cubrir todo el ciclo de vida de los proyectos, desde la ingeniería de viabilidad, pasando por la ingeniería básica y de detalle hasta la gestión del proyecto.

Nuestra cartera lo refleja. Combinamos tecnologías limpias —energy from waste, biogás, hidrógeno, biomasa— con soluciones convencionales como ciclos combinados, cogeneración o desalación. Siempre hemos defendido que la transición energética será híbrida o no será, y por eso nuestra apuesta ha consistido en construir una oferta transversal capaz de responder a contextos diversos. En paralelo, hemos reforzado nuestra resiliencia interna certificándonos en la norma ISO 27001, blindando la seguridad y continuidad de nuestros procesos digitales.

También hemos querido mantener un fuerte compromiso con la diversidad y el liderazgo femenino. El 33 % de nuestra plantilla son mujeres, una proporción muy por encima de la media académica y del mercado laboral en ingeniería. Personalmente, como CEO e ingeniera, estoy convencida de que el talento femenino añade diversidad, soluciones pragmáticas y un compromiso excepcional, algo que todos vemos en el día a día. Por eso me siento orgullosa de que mis compañeras desempeñen roles clave en la compañía, desde la Dirección de Proyectos hasta la Dirección de Operaciones.

En general, nuestra lógica interna explica nuestros resultados. En apenas cinco ejercicios hemos pasado de cero a una facturación de 3,5 millones de euros, con un plan de negocio que nos sitúa en 5,5 millones para 2026. Hemos trabajado con casi un centenar de clientes distintos, mantenido márgenes sólidos y consolidado un pipeline diversificado y en expansión. Las cifras importan, por supuesto, pero lo esencial es lo que demuestran: que el modelo funciona, que la cultura que hemos construido es capaz de generar confianza y que nuestra manera de hacer ingeniería es, además, un proyecto empresarial sostenible.





ESTRATEGIA 2025-2028: DIVERSIFICAR CON PROPÓSITO

Mirando al futuro inmediato, nuestra estrategia para los próximos tres años pasa por consolidar lo construido y diversificar con propósito. Uno de los ámbitos donde vemos mayor recorrido es el Energy from Waste, ya que en Europa, donde hoy funcionan unas 500 plantas que procesan 90 millones de toneladas de residuos al año, en 2035 serán 800, con una capacidad de 142 millones de toneladas. Actualmente nosotros contamos con 25 referencias acumuladas y experiencia tanto con propietarios como con EPCs y tecnólogos, y aspiramos a capturar en torno al 5 % de la ingeniería que se desarrollará en la próxima década.

En paralelo, reforzamos nuestra presencia en ciclos combinados y cogeneraciones, donde el avance tecnológico abre oportunidades decisivas. La alta eficiencia, la integración de sistemas de captura de CO₂ y la flexibilidad de las turbinas de gas —ya capaces de operar con combustibles emergentes como el hidrógeno o el amoníaco— convierten estas infraestructuras en una palanca clave para la descarbonización. Nuestro equipo acumula referencias con todos los proveedores OEM del mercado, lo que nos da una posición privilegiada para acompañar a los clientes en esta transición.

También nos hemos alineado con la gran apuesta del PNIEC: desplegar 12 GW de electrolizadores de hidrógeno verde en España antes de 2030. Llevamos cuatro años trabajando en proyectos de este tipo, como la ingeniería de detalle de una planta modular basada en tecnología SOEC. Y lo mismo ocurre con el biogás y las

bio-refinerías, cuyo papel estratégico quedó reforzado con el plan europeo REPowerEU de 2022. En España, la Hoja de Ruta del Biogás fija en 10,4 TWh la producción para 2030, un salto enorme respecto a los 2,9 TWh actuales. Queremos estar en primera línea de ese crecimiento, aportando nuestra experiencia en la valorización energética de residuos.

Finalmente, nuestra estrategia pasa por innovar en los procesos internos. Hemos desplegado un sistema de gobierno de datos que integra inteligencia artificial generativa para acelerar ingenierías de oferta y estudios FEED, y que sistematiza las lecciones aprendidas de cada proyecto. Creemos que digitalizar la ingeniería es tan decisivo como impulsar nuevas tecnologías de generación, porque ambas dimensiones —tecnológica y organizativa— son las que aseguran competitividad en un mercado global.

CONCLUSIÓN

En definitiva, nuestras cifras son relevantes porque avalan una forma de hacer ingeniería con conciencia social y de negocio. Estos primeros seis años son la prueba de que es posible crecer con solvencia y con ética. Los próximos, ya como Iplan Energy, exigirán la misma dosis de rigor y mantener la esencia que nos ha traído hasta aquí, ahora con el respaldo internacional del Grupo Vulcain. Queremos seguir creciendo tanto de manera orgánica como inorgánica, abiertos a posibles alianzas, y consolidar nuestro papel como referente en tecnologías clave para la transición energética. 🌈

