

ENTREVISTA A ANTONIO GÓMEZ GUILLAMÓN, (AD-1, 2002) SOCIO FUNDADOR Y DIRECTOR GERENTE DE AERTEC

«Hay que tener políticas de concentración de sectores industriales como el aeronáutico para traer más inversión a Andalucía»

Nacida en el año 1997, Aertec es una empresa de ingeniería y consultoría técnica especializada en infraestructuras y tecnologías aeronáuticas, industriales y de edificación. Creada por dos jóvenes ingenieros aeronáuticos malagueños, Antonio Gómez Guillamón (AD-1 de la primera promoción en Málaga) y Vicente Padilla, ha sido la primera empresa andaluza que ha recibido el Premio Nacional al Joven Emprendedor en su IX Edición. Además, han obtenido el segundo premio en la competición de planes de negocio 50K del Centro de Innovación y Creación de Empresas de la Fundación San Telmo, Creaa, con su proyecto AERIAM.



RAQUEL MARTÍN LÓPEZ-SOLDADO
Rmartin@santelmo.org

¿Cómo nace Aertec?

La empresa nació en el 97, para abordar un campo muy concreto en el desarrollo del sector aeroportuario. En esa época existía un plan de inversión muy ambicioso por parte del Ministerio de Fomento en este sector, y nosotros nos dimos cuenta de que había una oportunidad para introducirnos como ingeniería especialista en el campo de la infraestructura aeroportuaria.

¿Quiénes fueron los promotores de la idea?

Éramos dos socios particulares, ingenieros aeronáuticos, Vicente Padilla y yo, que además somos primos, y que estábamos trabajando en la misma empresa en Vitoria, en Gamesa aeronáutica.

Cuando decidimos crear Aertec nos asociamos a otra empresa que nos dio apoyo al principio, se trataba de Cemos, empresa malagueña, ya consolidada, que nos arropó y nos dio cobertura en nuestros comienzos.

¿Cuál fue el primer proyecto en el que trabajaron?

El primer proyecto de infraestructura fue el del aeropuerto de Málaga, pero rápidamente se dio una expansión hacia proyectos en otros aeropuertos, sobre todo en Andalucía: Sevilla, Jerez, Almería...

¿En que consistían esos proyectos?

Los proyectos que hacíamos en los aeropuertos, inicialmente eran proyectos de desarrollo de la infraestructura, tanto del campo de vuelo, como en el edificio de terminales, o en las instalaciones propias de un aeropuerto: sala de navegación, instalaciones de gestión, etc. Estudiábamos el desarrollo del proyecto de ejecución de esa infraestructura y lo redactamos. Con este concepto limitado de campo de actuación fue con el que empezamos a trabajar, y con el que empezamos a ofrecer nuestros servicios como empresa especializada a los

aeropuertos. Hoy en día, en el sector aeroportuario ofrecemos, además, servicios como consultora de ingeniería, desarrollo de sistemas específicos, estudios de tráfico, estudios de procedimiento, de operaciones, herramientas de gestión, etc. En definitiva, los tres ejes sobre los que se apoya Aertec en la actualidad son procesos, infraestructuras y tecnologías o sistemas.

¿En qué momento experimenta Aertec ese espectacular crecimiento?

Hay un momento muy importante para nosotros que es el 2000. Ese año conseguimos nuestro primer contrato con AENA. Hasta ese momento trabajábamos con aeropuertos concretos, pero en 2000 fue cuando AENA nos encargó la redacción de un proyecto para una plataforma de aviones en Fuerteventura. A partir de ahí, creció el volumen de contratación porque los proyectos contratables de las oficinas centrales de AENA son ya de mayor importe.

¿Cuál ha sido la evolución de vuestro crecimiento?

Cada año hemos aumentado mucho la facturación de la empresa. En los últimos cuatro años hemos pasado de facturar 1,5 millones de euros en 2002, a facturar en 2004 tres millones de euros. Las previsiones para el ejercicio 2005 que cerramos en agosto son de una facturación de 3.6 millones de euros. En cuanto al número de trabajadores, hemos pasado de ser sólo los dos socios, a una plantilla de cerca de 80 personas.

¿Y las perspectivas futuras de crecimiento van al mismo ritmo?

Tenemos todavía por delante un importante potencial de crecimiento. No esperamos que sea como los últimos años, que ha sido muy rápido, pero queremos tratar de mantener un crecimiento sostenido del 20%.

Este crecimiento estará basado en tres ejes fundamentales: mayor desarrollo internacional, sobre todo en la UE con la am-

pliación, y ciertos países de Iberoamérica, como México. El segundo es ofrecer una mayor cobertura geográfica en España: aunque trabajamos desde Barcelona hasta Gran Canaria, seguimos apostando por el territorio nacional porque creemos que hay posibilidades de trabajo reales. Y por último, queremos desarrollar una mayor penetración en otros sectores, donde todavía tenemos una introducción muy tímida.

¿Han trabajado ya en proyectos internacionales?

Sí. Salimos al exterior y empezamos a trabajar en Inglaterra, a través de una alianza con una ingeniería inglesa que se complementaba con nosotros, ya que no cubría todos nuestros ámbitos de conocimiento. El primer proyecto fue el aeropuerto de Luton, en Londres, en el 2001. A partir de ahí, hemos continuado trabajando en Inglaterra. Hoy estamos con un trabajo en el aeropuerto de Birmingham y estamos trabajando con un grupo de aeropuertos escoceses. Además, hemos hecho proyectos en México y en Bruselas.

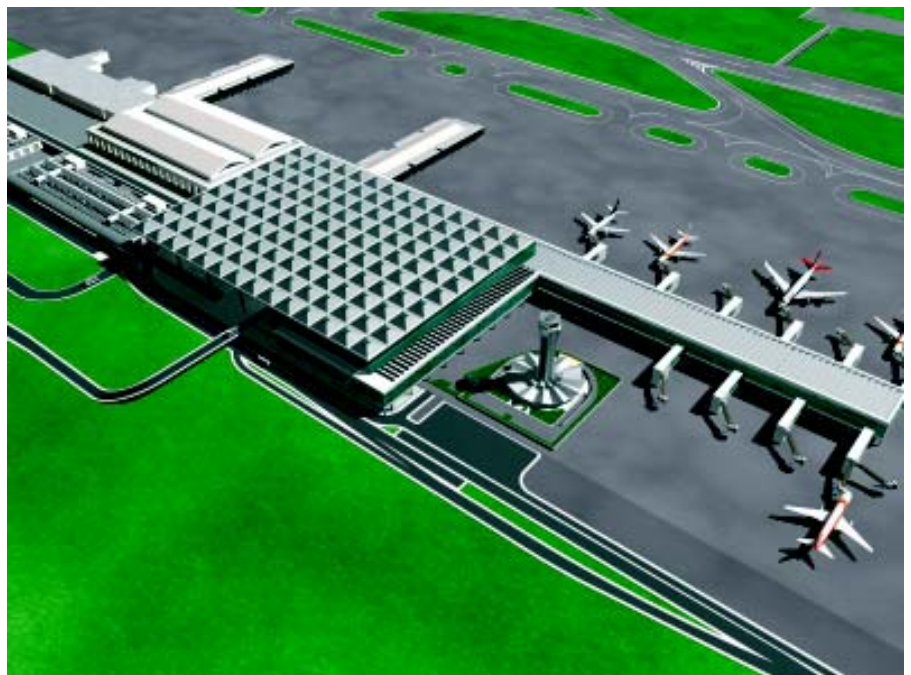
Dentro del sector aeronáutico, creo que habéis ampliado vuestro ámbito de ac-

tuación hacia la industria. ¿En qué consiste este crecimiento?

Llegó un momento en el que decidimos poner en valor la experiencia que teníamos de la industria aeronáutica, ya que los dos socios veníamos de esa área de conocimiento. Sabíamos que Sevilla tiene un polo de desarrollo muy importante de la industria aeronáutica y queríamos participar también de ese desarrollo. Lo primero que hicimos fue ofrecer nuestros servicios a los industriales aeronáuticos que hay en la zona de Sevilla, sobre todo a EADS y a Airbus. Estas empresas necesitaban hacer proyectos de desarrollo de infraestructuras para abordar los nuevos proyectos y poner sus programas en desarrollo, y nosotros sabíamos como hacerlo dada nuestra especialización en el sector aeroportuario y nuestra experiencia previa en la industria. Y así fue como comenzamos a trabajar con Airbus y EADS San Pablo.

Ha mencionado que una de sus perspectivas de crecimiento es a través de la diversificación, ofreciendo sus servicios a otros sectores industriales...

Muchas disciplinas sobre las que trabajamos son igualmente válidas para otros sec-



tores. Si tienes gente buena que sabe diseñar procesos industriales, porque lo ha hecho en aeropuertos, que sabe diseñar sistemas de implementación industrial, sistemas de conectividad eléctrica, sistemas industriales completos, es posible derivar tus servicios hacia otro sector. Hoy en día, por ejemplo, estamos trabajando con Volvo Cars para su centro de entregas en Madrid, también en plantas de energía, de biomasa, hemos redactado proyectos de edificación, estamos trabajando con temas de bombonas de aire comprimido, etc.

Retomando el tema del polo tecnológico de desarrollo que existe en Sevilla. En su opinión, ¿cree que se están desarrollando todas las empresas necesarias para las necesidades del sector o se levantaron demasiadas expectativas alrededor de la industria aeronáutica?

Precisamente la Junta de Andalucía nos ha encargado que le hagamos un estudio sectorial de la industria aeronáutica en Andalucía. Se trata de un mercado muy reciente y estamos empezando el estudio. Pero efectivamente, a lo mejor se levantaron demasiadas expectativas, aunque, en mi opinión, esas expectativas siguen existiendo. No hay que caer en el desencanto por la situación actual, sino todo lo contrario.

¿A qué cree que es debido el escaso desarrollo?

El problema está en que tenemos una industria aeronáutica muy tradicional, muy basada en tecnologías muy básicas, ligadas a la estructura, a la chapa, a los montajes... pero proyectos como el A400M, son una invitación para el desarrollo de empresas de ingeniería o de áreas de actuación con mucho más contenido técnico, como por ejemplo, los relacionados con los sistemas del avión: la aviónica, temas hidráulicos, pruebas funcionales... hay muchas disciplinas que son realmente una oportunidad de negocio y hay que apostar por ellas. No obstante, el desarrollo es lento. Es como una siembra. Hasta que veas los árboles, te

pasas muchos años viendo tallos muy verdes que parecen que van a germinar. Estamos todavía en la fase de los "tallitos".

¿Hay suficientes "tallitos" en el sector o todavía hay huecos de mercado?

Hay hueco para más, pero como te decía anteriormente, no hay que caer en el desencanto. Los Programas aeronáuticos que tenemos son muy buenos, son oportunidades que no podemos fallar, pero tampoco son setecientos programas, son fundamentalmente dos, el del A400M y el del Airbus 380. Esto hace que no haya suficiente demanda para que las empresas extranjeras decidan instalarse en nuestra región. Por ejemplo, el Proyecto Eurocopter que fabricará helicópteros "Tigre" en Albacete en lugar de en Sevilla, desde mi punto de vista, es una oportunidad perdida. Creo que a la larga sería más interesante si se hubiese traído a Sevilla, porque así, estas empresas de fuera que están dudando si hay masa crítica o no como para instalarse en Sevilla, si hubiera algún proyecto más, se vendrían. De esta forma, ni van a Albacete ni a Sevilla. Creo que es muy importante seguir políticas de concentración de sectores industriales. Repartir socialmente esta muy bien, pero al final produce poco. De todas formas yo creo que en Sevilla se pueden hacer todavía muchas cosas.

Pero en realidad, no se están creando empresas de base tecnológica que cubran estas necesidades como se esperaba, sino que se está trayendo la tecnología de fuera...

Aunque la demanda urgente y puntual la tienes que terminar trayendo de fuera, lo importante es que aquí dentro, en Andalucía, se quede el germen para que pueda desarrollarse. En este sentido, creo que EADS está haciendo un esfuerzo importante. Esta buscando lo proveedores que necesita en el mundo, porque es un mundo globalizado, pero tratando de ligar ese pedido con que haya algún tipo de base en Sevilla o en España, que puede ser en el futuro un germen para que eso se desarrolle. De hecho, nosotros nos hemos be-

neficiado de esto. EADS nos hermanó en un momento determinado con una empresa francesa, porque tenían claro que los que tenían el «know-how» eran los franceses, pero también tenían claro que les gustaría tener a alguien más cercano que tuviera ese «know-how», por lo que, de alguna forma, forzaron esa transferencia tecnológica.

No quiero dejar pasar la oportunidad de felicitarles por la obtención del Premio Nacional al Joven Empresario del año. Son la primera empresa andaluza que recibe el premio nacional ¿Qué ha supuesto este galardón?

Para nosotros ha sido muy importante porque es un reconocimiento a nivel nacional de nuestro trabajo. Cuando nos seleccionaron para la final, éramos trece empresas, y no nos esperábamos ganar. Muchas veces, no te das cuenta de lo que estás consiguiendo hasta que alguien de fuera viene a decírtelo, y creo que este ha sido nuestro caso.

Finalmente, quería hacer referencia también, al premio que acaban de recibir en la Competición de Planes de Negocio 50 K de San Telmo ¿en qué consistía el proyecto "AERIAM" que presentaron?

Es un proyecto muy tecnológico, innovador, serio y ambicioso. Trata de resolver el problema de la pérdida de equipajes que se sufre continuamente en los aeropuertos, automatizando ese proceso a través de la tecnología RFID (tecnología por radiofrecuencia). Ahora, en el momento del embarque se sabe que pasajeros han entrado, pero no qué maletas. Con la tecnología actual de identificación de equipajes con códigos de barra se podría hacer el seguimiento del equipaje, pero el proceso es lento y poco fiable, por eso las compañías aéreas no lo han implementado. Con tecnología emergente como es la identificación con RFID, el proceso se puede automatizar muchísimo, llegando a tener un proceso muy eficiente y fiable, que trabaje en tiempo real. 🍌