



Antonio Gómez-Guillamón, en el Parque Tecnológico, donde la empresa tiene sus oficinas centrales. :: ÁLVARO CABRERA

«Aspiramos a ser proveedor preferente de Airbus para sus centros en Europa»

Antonio Gómez-Guillamón Ingeniero, fundador y presidente de Aertec

La consultora malagueña especializada en diseño de aeropuertos y una pieza clave en el avión militar A400M amplía su campo de operaciones

MÁLAGA. Su querencia de malagueño y sus cálculos empresariales de ingeniero aeronáutico dieron como resultado, hace 16 años, el proyecto Aertec, un vuelo de largo recorrido desde la periferia industrial española hacia el mundo junto a su primo y colega Vicente Padilla, director general, también a los mandos. Su ruta de éxito se ha cumplido y no incluye escalas. Ahora abordan un plan estratégico para el próximo lustro con el que ampliar mercado tanto en la ingeniería



JOSÉ VICENTE ASTORGA

✉ jvastorga@diariosur.es

ria y planes de negocio de aeropuertos como en la industria de la construcción aeronáutica. La reciente compra del otro 50 por ciento del capital de Glenser, una de las ingenierías que intervienen en la fabricación en Sevilla del A400M, es un primer gran paso para que Aertec gane capacidad y pueda convertirse en proveedor preferente en Europa. La internacionalización es una vocación obligada en el sector de la aviación, pero Gómez-

Guillamón busca ahora más espacios en el mercado global. Es de los convencidos de que no hay fronteras para ninguna empresa si es muy buena en aquello que sabe hacer. Salvo la calidad de la comida, el mundo de los aeropuertos no tiene secretos para esta empresa que ha diseñado más de 60. -¿Qué papel tiene la operación de Glenser en el plan de crecimiento de Aertec, donde hay una clara apuesta por la construcción aeronáutica?

-Forma parte de ese plan de crecimiento. Digamos que con ella llegamos a una tercera división que queremos que sea muy importante en nuestra actividad. Empezamos y seguimos como ingeniería de aeropuertos, luego actuamos también en la relacionada con las instalaciones de fabricación vinculadas a ellos

y luego entramos en la del avión. Ya en 2001 empezamos a trabajar con Airbus en Sevilla, donde tenía sus plataformas, pero lo hacíamos en toda la ingeniería de la fábrica, de diseño las plantas, los hangares... Allí empezó nuestro contacto con Defensa, con la base de Rota. Nosotros trabajábamos en torno al avión, pero sin tocarlo, por así decirlo. Hace dos años Airbus nos propone que podemos entrar en la ingeniería del avión pero que necesitamos más capacidad y tecnología, y entonces fue cuando nos unimos a la empresa sevillana Elimco y creamos Glenser, que obtiene un paquete de trabajo importante en la ingeniería de fabricación del 400M y de aviones tanqueros participando en el ensamblaje de los sistemas y el montaje de la aerestructura. Estamos en el proceso último

de construcción antes de que el aparato esté listo, que es especialmente complejo. Cuando tenemos la opción de comprar todo Glenser, lo integramos en nuestra actividad y ahora nos convertimos en una empresa que está en la ingeniería aeroportuaria y en la los procesos de ingeniería y construcción aeronáutica.

-Y sobre todo en ese A400M con la producción a punto de comenzar muy pronto.

-Es el producto estrella. Ahora empieza la entrega al cliente final. Hasta ahora se han fabricado solo prototipos para ensayos y el primero que se entregará a un cliente final, al Ejército francés, será en junio.

-¿Qué retos plantea el nuevo proyecto?

-Nos hemos convertido en la ingeniería aeronáutica más importante de Andalucía y estamos entre las tres más importantes de España. Todo lo que sea que nuestro cliente crezca nos beneficia.

-Eso requiere capacidad tecnológica y financiera.

-Así nos ve Airbus. El siguiente reto -en la vida siempre hay un reto- es que tienes que tener capacidad en Europa. En España ya somos proveedor preferente, pero Airbus quiere, y nosotros aspiramos a ser ese tipo de proveedor que pueda jugar en cualquier país, en los centros de Toulouse, Bristol o Hamburgo. Eso lo puedes lograr bien porque eres una gran empresa o también porque haces alianzas con otras ingenierías.

-¿En esa última opción están?

«Málaga Valley siempre es sumar»

«Como empresario y malagueño soy alguien que siempre piensa en lo mejor para la ciudad», argumenta Gómez-Guillamón su activa implicación en el club Málaga Valley desde aquel primer encuentro al que asistió como invitado a su actual papel como vicepresidente que aceptó «encantado».

«Málaga Valley me parece un factor que siempre suma y sin ningún aspecto negativo», responde a los escépticos y crí-

ticos con una iniciativa que, en su opinión, tiene aún largo recorrido para otras zonas de una provincia sede de varias multinacionales. «En Marbella son conscientes de que la localización de empresas tecnológicas en Málaga es un valor también a su marca como destino turístico de referencia. Lo pude comprobar en un encuentro al que me invitaron en el CIT de Marbella. Tenían un gran interés en conocer Málaga Valley».

«En algunos sitios solo y en otros asociados. Nuestra idea es ser una ingeniería europea, ser capaces de optar a contratos de paquetes de ingeniería en Bristol, en Toulouse o en Sevilla. Nosotros somos una gran empresa, pero empezamos de cero, éramos dos ingenieros. Hay que ser consistentes en el desarrollo y pensar que cada año eres un poco más grande. Sabemos hacer muy bien nuestro trabajo y podemos hacerlo en cualquier lugar.

«¿El sector aeronáutico en Andalucía está básicamente en Sevilla y Cádiz. ¿Considera que vive un buen momento pese a situaciones como la de Alestis?»

«Es un sector vivo y que va bien. Otra cosa son situaciones puntuales de empresas que lo pasan mal. El sector aeronáutico no está afectado por la crisis de España o Andalucía y crece cada año. La venta de aviones se sigue produciendo en otros países y sigue habiendo crecimientos del tráfico aéreo mundial. Esta es una industria internacional.

«La aviación comercial entonces va bien y la demanda militar, en cualquier caso, siempre será un buen seguro.»

«Exacto y además son compromisos a muy largo plazo. Por ejemplo, cuando se decide lanzar el 400M un 'pool' de países se compromete en compras determinadas y con eso se arranca el programa. Eso fue hace diez años y hay trabajo para otros diez. Si luego logras vender más de los inicialmente comprometidos pues mucho mejor. Los programas militares tienen mucha estabilidad, pero claro cuando todos los socios están de acuerdo y aportan.

«¿Por qué tomaron la decisión de montar la empresa en Málaga cuando Sevilla parecía lo natural dentro de Andalucía?»

«Tiró mucho la condición de malagueños. Cuando mi primo Vicente Padilla, que estuvo cuatro años en Seattle, coincidimos en nuestro trabajo en Gamesa, en Vitoria, pensamos en Málaga. Había en aquel momento un plan muy fuerte de inversión en aeropuertos y sabíamos que el de Málaga estaba entre los candidatos con una inversión potente. Encontramos una empresa de ingeniería local que fue socio inicialmente. Al principio, todo el mundo no decía que teníamos que estar en Ma-

dril, que qué pintábamos en Málaga, pero veíamos que el Parque Tecnológico, aunque estaba aún muy vacío, tenía buena pinta. El aeropuerto, la Universidad y sus ingenierías... y pensábamos que había que diferenciarse en algo y qué mejor que hacer ingeniería aeronáutica de la que no había nada. Estoy convencido de que si nos hubiésemos instalado en Madrid no hubiéramos levantado cabeza.

«¿Cuáles fueron a los primeros contratos que les llevaron a pensar que la decisión había sido la acertada?»

«Fue al tercer año, en el 2000, con el primer contrato fuera de Andalucía, que fue el aeropuerto de Fuerteventura. Dijimos: esto pinta bien. En 2001, conseguimos un contrato en Luton, una ingeniería inglesa nos había pedido colaboración para la parte más aeronáutica de un proyecto, no muy importante, pero para nosotros era todo un hito. Y ya en 2002 empezamos con Airbus en su factoría de San Pablo. En 2003 nos enganchemos con el A400M y hemos ido creciendo con el mismo proyecto.

«En un momento donde todo el mundo se tiente los bolsillos ante

megainversiones, ¿piensa que si no se hiciera la Ciudad Aeroportuaria de Alhaurín de la Torre sería una gran oportunidad perdida?»

«Creo que el Ayuntamiento de Alhaurín está llevando muy bien el proyecto, que tiene una visión muy clara de las oportunidades que genera el estar cerca un gran aeropuerto, como ocurre en muchas ciudades. Es un lugar de privilegio para localización de empresas.

«Y sin el caos de espacios para cuestiones como 'rent a car'».

«Bueno ese es otro tema, el de todos los servicios en torno a un aeropuerto, y Málaga, por cierto, tiene el mayor parque de rent a car de España y eso genera una necesidad de espacio, talleres de diverso tipo. Un aeropuerto genera mucha actividad empresarial, aunque en este caso no sea de gran valor añadido.

«¿Piensa entonces que hay una demanda importante y real?»

«Nosotros hemos trabajado solo en lo que es el estudio de la afeción del tráfico aéreo a ese proyecto. Lo que es oportunidad de negocio, la demanda que pueda tener no lo hemos analizado, pero el Ayuntamiento le está poniendo pasión, y todos los signos me hablan de que es una buena idea, una buena oportunidad. Este valle del Guadalhorce se configura como el espacio natural de la Universidad, de las empresas tecnológicas y la actividad del aeropuerto. Es un triángulo virtuoso.

«¿Es optimista sobre los compromisos institucionales cuando llevamos 20 años esperando a que se haga el acceso norte al aeropuerto, para unirlo con el PTA?»

«Para un proyecto de este tipo todo el mundo tiene que remar en la misma dirección. Y hay que resolver ese enlace norte, y abordar si hay problemas ambientales o de otro tipo. El problema de este país es que los

proyectos entre administraciones son siempre problemas. No se trabaja en equipo, también en las administraciones, sino individualmente. Lo vemos todos los días. El plan director del aeropuerto está hecho entero. De hecho, los enlaces sur y el norte están hechos hasta donde le tocaba a AENA, que ha trabajado como una máquina de precisión, pero cuando llegan los interfaces con otras administraciones... Mire lo que pasó con el plan del puerto, que empezó casi a la par que el del aeropuerto.

«Aertec participó como consultora en el plan director. ¿Defiende a capa y espada el diseño final del aeropuerto, incluso con un resultado de exceso de capacidad?»

«Bueno, el problema es que cuando se pone en marcha el plan director, en el 2000, se prevén unos determinados escenarios de tráfico, pero nadie tiene una bola de cristal. Si llega una crisis y no se adecuan las inversiones a esa demanda puede resultar una infraestructura en cierto modo sobredimensionada, pero ahí está. Todo el negocio de la Costa del Sol late gracias a un corazón que es el aeropuerto. No se puede criticar algo que es coyuntural, la Costa volverá a crecer. Otras infraestructuras sí merecerían la crítica.

«¿Qué haría usted, por ejemplo, con el aeropuerto de Castellón?»

«Abrirlo. Lo critican mucho, pero no aterrizan aviones porque no tiene el certificado para operar.

«¿Pero tiene demanda?»

«No estoy en su plan de negocio, es un proyecto de la Diputación de Castellón y de un grupo de inversores, pero va a atender una zona de costa del Mediterráneo. Discutiría más el de Ciudad Real...»

«Creo que trabajaron en él, pero entiendo que como profesionales, sin embargo, se limitaran a lo que el cliente quería.»

«Trabajamos contratados por el constructor como ingeniería de proyecto. Y claro, no entrabas a preguntar para que se quería una pista de 4.000 y 60 de ancho. La proyectamos y lo hacemos bien. Hay decisiones donde no te corresponde intervenir.

«¿Se jugaron mal en España las cartas en las grandes inversiones de alta velocidad y de aeropuertos?»

«Los aeropuertos que funcionan no son por demanda local sino porque

SUS FRASES

SEDE EN MÁLAGA

«Estoy convencido de que si nos hubiéramos instalado en Madrid no habríamos levantado cabeza»

TRABAJAR EN ESPAÑA

«El problema en nuestro país, también entre las administraciones, es que no se trabaja en equipo»

AEROPUERTOS CERRADOS

«¿Qué haría con el de Castellón? Pues abrirlo. No aterrizan aviones porque no tiene certificado»

reciben turistas de todo el mundo. Por eso aquí llegan 13 millones y al de Sevilla solo cinco. La alta velocidad puede morder tráfico doméstico, pero los grandes volúmenes están fuera. ¿Que hemos instalado sobrecapacidad en alta velocidad, en autopistas, autovías y aeropuertos...? Eso está ahí. En muchos casos nos hemos pasado de frenada.

«¿Veía viable un aeropuerto en Antequera?»

«Tiene su riesgo, pero no es descabellado. Era iniciativa privada y por tanto si una empresa cree en su proyecto y arriesga... Lo que no entiendo es que a un inversor se le haga esperar tantos años para arriesgar su dinero. Hay algo evidente, los proyectos tienen que estar muy ajustados en costes a las necesidades reales, hacerlos 'low cost', como en Inglaterra, donde se hace lo justo para que aterrice el avión.

«¿Cómo si fueran de guerra?»

«Sí, y cada ampliación de equis metros de pista hay que justificarla con una demanda y unas oportunidades. Eso mismo en Antequera, midiendo cada euro ¿por qué no? Una alternativa 'low cost' real para el de Málaga.

«¿Aeropuerto y barato? Parecen términos antagónicos.»

«Como todo en la vida. Puedes hacer un muro cortina precioso o una caseta de obra para que los pasajeros pasen por ahí. Tu vas a Londres o Bruselas y puedes elegir uno barato.

«Viajará en primera, ¿no?»

«Casi nunca. En esta empresa somos muy austeros y modestos. En los aviones cuesta mucho ir en primera. Uno de mis sueños es hacer un vuelo largo así.

DE MÁLAGA AL MUNDO

► **Plantilla.** 350 personas en Málaga, Madrid y Sevilla. El 85%, ingenieros industriales, aeronáuticos, de Caminos e informáticos.

► **Proyectos.** En una decena de países: Francia, Bélgica, Irlanda, Marruecos, Colombia, Panamá, Kuwait, Emiratos, Portugal y España.

► **Facturación.** La adquisición de Glenser situará las ventas totales de Aertec en los 16 millones.