

## **Entrevista a D. Antonio Gómez-Guillamón, Presidente de ANDALUCIA AEROSPACE, Cluster empresarial Hélice, y CEO de la empresa AERTEC SOLUTIONS**

### **1. ¿Qué es y cuál es el objetivo de ANDALUCÍA AEROSPACE Clúster Hélice?**

Andalucía Aerospace representa el tejido de empresas del sector aeroespacial en Andalucía. El objetivo principal es dar visibilidad a las capacidades de Andalucía en todo el ciclo industrial del avión y los nuevos desarrollos relacionados con la aeronáutica y el espacio. Andalucía es uno de los polos industriales aeroespaciales más importantes del mundo, y uno de los tres lugares en Europa en los que se ensamblan grandes aviones y se le someten a todas las pruebas hasta su entrega al cliente. Esto ha permitido el desarrollo de una cadena de suministro y un tejido auxiliar muy potente, con empresas muy internacionalizadas y capacidad de desarrollo de tecnología.

El siguiente objetivo es fortalecer el tejido empresarial, favoreciendo sinergias entre empresas en: investigación, innovación, internacionalización, formación y conocimiento experto.

### **2. ¿Cuál es el perfil de las empresas que lo componen y qué beneficios reporta ser miembro del clúster?**

El perfil cubre el ciclo industrial completo, desde el diseño hasta la fabricación, ensamblaje, pruebas y soporte. En ella entran casi todos los eslabones de la cadena de suministro, desde los tres grandes tier1 de aeroestructuras españoles, tier2, empresas de ingeniería, de logística, de ensayos, sistemistas de electrónica y software, etc. Son cerca de cuarenta empresas asociadas que representan lo mejor del sector en Andalucía.

Ser miembro del clúster te facilita una relación estrecha entre las empresas y desarrollar todas aquellas iniciativas que empresas de un mismo sector pueden ver interesante poner en marcha.

El perfil cubre el ciclo industrial completo, desde el diseño hasta la fabricación, ensamblaje, pruebas y soporte. En ella entran casi todos los eslabones de la cadena de suministro, desde los tres grandes tier1 de aeroestructuras españoles, tier2, empresas de ingeniería, de logística, de ensayos, sistemistas de electrónica y software, etc. Son cerca de cuarenta empresas asociadas que representan lo mejor del sector en Andalucía.

### **3. Bajo su punto de vista, como CEO de la empresa AERTEC SOLUTIONS, ¿cómo está evolucionando el sector de la aviación, tanto nacional como globalmente?, ¿Cómo ve la tendencia a futuro?**

El sector está viviendo un tiempo muy excitante. Por una parte tienes la tranquilidad del transporte aéreo mundial que crece de forma sostenida en torno al 4% anual. Más pasajeros significan más

aviones, más aeropuertos y más negocio relacionado con la tecnología aeronáutica. Sin embargo, desde nuestra posición europea, te enfrentas al reto de que los mercados que más crecen son los asiáticos y eso genera un desplazamiento de intereses que ya no hace que Europa sea el centro del mundo, como lo vemos en los mapas.

Por otro lado están los retos de la transformación digital que han abierto nuevos horizontes muy tecnológicos, con nuevos conceptos que pueden tener crecimientos muy rápidos. Entre ellos tenemos el avión completamente eléctrico, los drones o vehículos aéreos no tripulados, la movilidad aérea urbana, las constelaciones de microsátélites, los nuevos lanzadores de bajo coste, hasta la minería espacial. Algunos temas parecen de ciencia ficción pero serán una realidad mucho antes de los que pensamos y hay que posicionarse.

Todo lo anterior está dicho en un contexto global. Desde el punto de vista nacional tenemos la fortaleza de ser una de las pocas naciones capaces de hacer el ensamblaje final de un gran avión hasta entregarlo al cliente y tenemos un tejido industrial muy robusto y con tradición. El reto es mantenerse y ser más globales, para ello tenemos que invertir más en nuevos desarrollos, ser excelente en tecnologías en las que tenemos cierto liderazgo y ganar posición en las nuevas. El apoyo gubernamental es importante para acelerar nuestra capacidad inversora y la asunción de riesgo que conlleva.

#### **4. ¿Qué importancia tiene la innovación en las empresas en este sector, y cómo se trasladan a la práctica estas iniciativas?**

La innovación es fundamental. Nuestro sector es absolutamente global, esto quiere decir que la competencia puede nacer en casi cualquier lugar del mundo. Por otro lado, es un sector muy exigente en calidad, fiabilidad, costes, seguridad, que requiere mucha ingeniería y empleo cualificado para poder trabajar. La industria española puede tener campos de excelencia, pero aparecen nuevos materiales, nuevos procesos, usos de las tecnologías digitales, que obligan a la empresa a una inversión continua en innovación para no perder el paso y verse superado por la competencia.

Además están los nuevos mercados emergentes. Por ejemplo, Andalucía tiene condiciones excepcionales para estar en vanguardia del segmento de los sistemas aéreos no tripulados, los populares drones.

#### **5. ¿Qué aportación tiene un clúster como ANDALUCÍA AEROSPACE en la industria de la aviación?**

La existencia de un clúster regional es importante. Unidos conseguimos más atención internacional para explicar las capacidades agregadas que existen en Andalucía, capaces de abordar un proyecto aeronáutico en todo su ciclo y con gran parte de la cadena de valor. De igual modo, el clúster es una plataforma de encuentro entre las empresas, favorece los acuerdos entre ellas, sean de negocio, de colaboración o de innovación conjunta, incluso de expansión

internacional. También pone de manifiesto otros aspectos, qué cualificación laboral se necesita para cubrir las demandas de las empresas, qué formación específica podemos aportar, qué conocimiento experto hay que cubrir. Esto permite orientar la oferta formativa reglada y no reglada, y contactar con especialistas en los temas más concretos y complejos.

**6. Como máximo ejecutivo de una importante empresa del sector, ¿cuáles, en base a su experiencia, son los principales riesgos a los que se enfrenta en el desarrollo de su actividad, y qué medidas principales son llevadas a cabo para eliminarlos o mitigarlas? ¿Qué papel juega el seguro en esa protección de sus riesgos?**

Los riesgos más importantes que gestionamos rondan en torno a la gran complejidad operacional del aeropuerto y el elevado valor de las aeronaves y sistemas aéreos en los que trabajamos. Ello exige de nosotros un alto grado de especialización y calidad en todos los servicios y productos que desarrollamos para nuestros clientes.

De forma adicional y desde nuestro plan de gestión integral de riesgos, tenemos definidas distintas coberturas tanto externas como internas, entre ellas: gestión del talento y formación a empleados, sistemas de prevención de riesgos, inversiones e innovación, coberturas generalistas y coberturas específicas tanto de nuestros desarrollos como de los productos finales que reciben los clientes y de los servicios que prestamos.

El seguro es la cobertura externa más importante para nosotros, pues nos ayuda a eliminar los riesgos más importantes y cuantiosos. Hay que pensar por ejemplo que una aeronave vale muchos millones de euros. Las empresas aeronáuticas necesitamos el apoyo de las aseguradoras para cubrir nuestros riesgos y para ello el mercado asegurador tiene productos muy concretos y adaptados a los mismos, tanto a nivel nacional como internacional. Sin embargo, la tecnología sigue y aparecen nuevos retos, la empresa y las aseguradoras tiene que trabajar de la mano para estudiar las implicaciones y favorecer los nuevos desarrollos en un entorno de trabajo seguro que de tranquilidad a todas las partes.

**7. Con relación al reciente acuerdo de colaboración firmado con MAPFRE, ¿qué perspectivas tiene del mismo?, ¿cómo considera que MAPFRE puede ayudar a las empresas que componen el clúster a desarrollar su actividad?**

De algún modo las claves de la colaboración entre MAPFRE y Andalucía Aerospace las he ido citando. Este sector se mueve en un entorno complejo, muy internacional, con riesgos que pueden llegar a tener un gran impacto en volumen económico, que innova entrando en escenarios tecnológicos nuevos. A esto añadimos los riesgos propios de una actividad empresarial, con personal laboral, procesos complejos y operaciones internacionales.

El conocimiento experto de MAPFRE para entender, asesorar, proponer y, llegado el caso, entrar en la cobertura de riesgos, es muy importante para las empresas. Tener a MAPFRE “a mano”, como socio colaborador del clúster, con canales de comunicación abiertos, accesible para una consulta particular, o una charla abierta en la que MAPFRE explica a los asociados temas específicos de su actividad, o se presta a participar en una reunión de trabajo para estudiar implicaciones aportando el punto de vista de la cobertura de riesgos, algo especialmente

importante en temas de innovación, son ventajas que conseguimos teniendo a MAPFRE como aliado dentro del clúster.