

La tecnología valenciana parte como favorita en la competición

Una consecuencia de un gran evento como la America's cup es la colaboración con empresas valencianas, que trabajan con los equipos como proveedores industriales. El resultado es altamente ventajoso para las empresas, que han aumentado su volumen de negocio, pero, sobre todo, know how tecnológico, red de contactos y prestigio

Los agricultores aseguran que el agua que cae en la tierra poco a poco es la que más y mejor beneficio produce. En el negocio de la America's Cup ocurre algo similar.

El continuo goteo que está dejando la competición en las empresas valencianas ha sido muy fructífero no solo por el impacto directo generado (que, en la mayoría de los casos consultados por **Economía 3**, supera el 5% de su facturación anual), sino por el componente de prestigio y la cartera de influencias y contactos que supone ser proveedor para la considerada Fórmula 1 del mar.

A pesar del alto secretismo y confidencialidad que concierne a todo lo relacionado con esta competición, en este reportaje se constata que las empresas valencianas y sus desarrollos industriales, técnicos o tecnológicos han estado a la altura de las necesidades y exigencias.

De la cooperación local destaca el sistema Sicaro, implementado por el **Grupo de Tecnología Informática e Inteligencia Artificial de la Universidad Politécnica de Valencia (UPV)**, que ha asesorado al **Desafío Español** en una de las decisiones más importantes de la regata: la salida.

Pese a que el reglamento establece que al menos la construcción del casco del barco debe realizarse en el país de origen del sindicato, el res-



Construcción del Desafío Español en el astillero King Marine

to de equipos también han echado mano de la empresa valenciana. Calidad, versatilidad y capacidad de respuesta ante plazos muy ajustados son algunos de los rasgos que han valorado de sus proveedores locales.

En general, lo más demandado han sido componentes, piezas y engranajes mecanizados, en los que se prima la calidad y precisión técnica en materiales de alto valor añadido, como titanio, fibra de carbono y aleaciones muy ligeras.

"El hecho de trabajar con estos materiales ha supuesto un freno para algunas empresas que consideraban que un fallo en el acabado final de las piezas les acarrearía pérdidas importantes", explica, desde **Mecanizados Fransal, Salvador Albeldo**, quien asegura que sus esfuerzos por la calidad se han visto recompensados.

En ocasiones, se han fabricado piezas únicas, no disponibles en el mercado, y se han rectificado "aquellas que presentaban problemas de tolerancia al ser encajadas con otros componentes", comenta **Javier Ramos**, gerente de la firma del mismo nombre. "Otro valor añadido que hemos aportado a nuestro cliente es que estudiamos cómo facilitar el mecanizado de estas piezas, de forma que ahorramos costes, tanto en favor nuestro como del cliente", indica **Albeldo**. Para esta firma, el 12% de su volumen de negocio procede de la America's Cup, con pedidos mensuales de entre 2.000 a 4.000 euros.

NUEVOS NICHOS DE MERCADO

Además, a la empresa, estos dos años de trabajo le han servido para recopilar información y experiencia en este tipo de materiales de alto



valor añadido, "un know how con el que ahora buscamos tomar contacto con aquellas industrias que los requieran".

En este sentido, la firma valenciana **Productos Jemg**, del **Grupo Gazechim**, distribuidor de los componentes de **SP Systems by Gurit** para la fabricación de los barcos, asegura que haber trabajado con los doce sindicatos y con el departamento técnico de su proveedor, con experiencia en ediciones anteriores de la America's Cup, le ha proporcionado un gran conocimiento en este tipo de materiales de altas prestaciones, así como del sector de la náutica de alta competición.

Además de conectar con nuevos mercados u otros campos de aplicación, uno de los beneficios que entraña trabajar para los sindicatos o **ACM**, la empresa organizadora del evento, es la multitud de contactos que se afianzan tras la experiencia. **Albeldo** asegura que ahora también son proveedores del **King Marine**, el astillero argentino propiedad de un fondo de inversión, que se instaló en **Alginet (Valencia)** para fabricar el barco del **Desafío Español** y que, hoy

por hoy, ha ampliado su cartera de clientes con el nuevo **Bribón**. Lo mismo ocurre con la empresa logística **Translevante** y la de maderas **Ditayma** que, concluido el proyecto del **Desafío Español**, continúan prestándole servicios. La experiencia de **Abanicos Folgado** es similar: encargados de fabricar 5.000 abanicos para **ACM**, posteriormente ha servido otros 3.000 para el **Desafío Español** y 150.000 para su empresa patrocinadora, **Iberdrola**.

RELACIONES INDIRECTAS

La America's Cup es algo más que tecnología y negocio directo. Las redes de relaciones que se consolidan y el posi-

cos de la empresa en el mercado chino ascendieron a casi 1,5 millones; este año, duplicarán las ventas con el objetivo de que **China** represente un 5% de su facturación a medio-largo plazo. La compañía de **Tavernes Blanques** prevé abrir cuarenta tiendas en todo el país.

Desde el **Grupo Faus**, proveedor oficial del **Areva**, reconocen que explotar la condición de patrocinador del equipo francés ha supuesto potenciar su imagen en una país estratégico para la firma valenciana de suelo laminado.

Otra de las ventajas que destacan las empresas es poder enlazar sus valores de marca con los que representa la compe-

De los sesenta millones de euros de presupuesto global del Desafío Español, un 8,4% (5,04 millones de euros) se ha destinado a la construcción del barco y 4,56 millones, a empresas valencianas

cionamiento estratégico que consiguen los *supporters* o proveedores en mercados de interés son parte fundamental del negocio indirecto que el evento entraña.

El que **Lladró** se convirtiera en la primera empresa privada valenciana en patrocinar un equipo de la America's Cup, en este caso el **China Team**, venía a reforzar su plan de expansión en dicho mercado. Hace dos años, los ingre-

tación. Este es el caso de **Bodegas Torre Oria** que, como proveedor oficial del **Desafío Español**, busca proyectar en su imagen de marca vitalidad, competitividad y prácticas saludables; o el de las firmas de mobiliario **Andrew World** y **Gandía Blasco**, quienes reconocen que el evento supone un gran escaparate para sus productos. *"El estar presente en un edificio de vanguardia como 'Veles e vents' entronca*

Tecnología puntera

Desde finales de 2005, la **Universidad Politécnica de Valencia (UPV)** colabora con el **Desafío Español**, con el objetivo de dotarle de las más avanzadas tecnologías para desmarcarse de sus competidores. El **Grupo de Tecnología Informática e Inteligencia Artificial** del Departamento de Sistemas Informáticos y Computación de la **UPV** ha desarrollado el sistema **Sicaro**, *"un 'software' inteligente capaz de analizar la información meteorológica disponible hasta siete minutos antes de la competición y calcular, con técnicas de inteligencia artificial, un conjunto de rutas óptimas de la regata para estimar el lado favorecido en la salida"*, explica el responsable del proyecto, **Vicente Botti**.

Este sistema permite al equipo adoptar decisiones estratégicas minutos antes de la competición, de forma que el navegante tome ventaja en la salida. La idea surgió del propio grupo universitario, ya que el director científico del proyecto, el profesor **José Soler**, cuenta con una gran experiencia en la vela de competición y sabía que cualquier factor diferenciador aportaría, al equipo, importantes ventajas.

Este desarrollo tecnológico tendrá posteriores aplicaciones en la industria náutica, al

orientarse hacia una aplicación sobre PDA que, conectada a la electrónica del barco, permite descargarse vía GPRS la información meteorológica y conocer la trayectoria más óptima, así como las maniobras más adecuadas, dependiendo de la intensidad y dirección del viento. A finales de junio, se prevé su comercialización.

También el **Instituto de Tecnología de los Materiales** de la **UPV** ha colaborado, mediante ensayos, para descartar grietas de fatiga en el entronque de la quilla con el casco del **Desafío Español**. Estos contratos han supuesto entre un 5% y un 10% del volumen de negocio para estos equipos de investigación.

Por otro lado, la firma **Tecnología de Corte e Ingeniería (TCI)** es la única empresa en **España** especializada en la fabricación de equipos por corte por agua, consolidando el sistema **Waterjet**, que utiliza un chorro de agua a una velocidad de un kilómetro/segundo, con una precisión de décimas de milímetro, *"lo que supone ofrecer un corte versátil y muy preciso en materiales muy utilizados por los equipos de la Copa, como metales o maderas, pero también cristal o cerámica, entre otros"*, explica **Bernardo Ortiz**, director comercial de la firma.

EL NEGOCIO QUE SE QUEDA EN VALENCIA

PROVEEDOR	MATERIAL O SERVICIO	PARA QUIÉN
King Marine	Astillero	Desafío Español
Tecnoairpint	Cabina cocción del casco del barco	Desafío Español
Mecanizados Fransal/ Talleres Llopis/Coproin	Tensores, engranajes, tornillería, poleas, casquillos, componentes mecanizados,...	Desafío Español
Javier Ramos	Mecanizados, andamiajes, soportes, estructuras,...	Desafío Español, Victory Challenge
Productos Jemg-Gazechim	Composites, resinas Epoxi, tejido carbono,...	Todos
Hydrapower	Adaptadores, latiguillos, juntas, mangueras de alta presión, filtración,...	Shosholoza, Desafío, Luna Rossa, Alinghi, China Team
García San Jaime	Material náutico: cabos, grillería,...	Todos excepto BMW-Oracle
Grupo Tamalsa	Madera para el molde del casco del barco	Desafío Español
Ditayma	Madera de abedul para el molde del casco	Desafío, Victory Challenge, BMW-Oracle, Alinghi
Indumader	Contrachapado fenólico	Desafío, Victory Challenge
Maderas Castellar	Tablero fenólico, madera para las bases,...	Desafío Español, Alinghi, Luna Rossa, ACM
Tecnología de Corte e Ingeniería/ Tallscan3d	Corte por chorro de agua del tablero marino, titanio, fibra de carbono	Desafío Español, Team Germany, BMW-Oracle
Talleres Navales Valencia	Soldadura de estructuras, soportes, reparaciones,...	Desafío, Luna Rossa, Victory Challenge, BMW-Oracle
Unión Naval Valencia	Estructura para el traslado del barco en seco	Desafío Español
Ferretería La Estrella	Herramientas, estanterías, equipos y calzado de protección (gafas, mascarillas,...)	Desafío, Alinghi, BMW, Areva, Mascalzone, Luna, Victory
Gandía Blasco	Mobiliario exterior e interior para las bases	Desafío, Alinghi, Mascalzone, Areva, ACM, Mar de Bambú
Andrew World	Mobiliario	BMW-Oracle, Mar de Bambú
Parsa	Mobiliario de oficina	Desafío Español
Tau Cerámica	Revestimiento y chapado	Desafío Español
Grupo Faus	Suelo laminado	Areva
Neomedía Wireless	Diseño de conexión inalámbrica para cámaras del aparcamiento	ACM
Redes de Fibra Óptica del Levante	Cableado de fibra óptica	ACM
Grúas Bonet	Suministro de materiales, montaje de mástiles,...	Todos excepto Luna Rossa
Grúas Tomás	Transporte de material, montajes,...	Desafío Español
Clem	Equipos de carga y elevación, mantenimiento,...	ACM, Desafío Español, Germany, BMW-Oracle
Translevante	Gestión logística	Desafío Español
Quality Brokers	Intermediador del seguro de barcos	Desafío Español
Grupo Publip's	Organización de eventos, relaciones públicas, programas de "hospitality"	BMW-Oracle y BMW
Carlson Wagonlit Valencia	Gestión de vuelos y alojamiento, programas de "hospitality"	Desafío Español, Alinghi, Areva, BMW-Oracle
Abanicos Folgado	Abanicos	ACM
Piel, S.A.	Toallas, mantas, manteles, cortinas,...	ACM
Lladró	Cuadernos, clips y marcapáginas	ACM, China Team
Proyecson	Soporte tecnológico (audiovisual, sonoro,...)	Desafío Español, ACM (cine verano)
Grupo Pasarela	Sonido, iluminación, audiovisual, escenarios...	ACM, BMW-Oracle
Ecran	Desarrollo web	Desafío Español
Landan	Asesoría y administración laboral, fiscal, contable y jurídica	Desafío Español
Obrador de la Bode	Servicio de catering de eventos	Areva
Seina Catering	Servicio de catering	BMW
Torre Oria	Vino y cava	Desafío Español, China Team
Divesa	Vehículos Mercedes	Areva
Olympia	Entrenamiento deportivo	+ 39
Fitness First Valencia	Entrenamiento deportivo	Victory Challenge
Artista Fallero Manu Martín	Globo terráqueo, secuencia de olas	ACM
Artista Fallero Fernando Carrero	Bulbo humanizado	Alinghi
Vivers Todolí	Decoración ornamental, jardinería y paisajismo	ACM, Team Germany, BMW
Roca Defisan	Desinfección	Desafío Español
Farmacia Ciurana	Protector solar, medicinas, material para inmovilizar,...	Desafío, Team Germany, Victory Challenge

con nuestros valores de diseño y estética", apuntan desde **Andrew World**.

POTENCIALIDADES

Teniendo en cuenta que las perspectivas de la oficina de **Carlson Wagonlit** en **Valencia** son gestionar la llegada a la ciudad de más de 5.000 personas, superando los siete millones de facturación en estos tres años, podemos entender la repercusión del evento.

El mismo potencial espera el **Grupo Publip's**, empresa de servicios integrales de comunicación, que puso en marcha la División 2007 para gestionar los grandes eventos que acoga la ciudad de **Valencia**. En relación con la Copa, ha gestionado más de 25 acciones con firmas internacionales y nacionales, como **Dupont**, **Richard Ellis**, **Carrefour** o **Repsol**, y, hasta que acabe la competición, esperan realizar entre treinta y cuarenta más. Las previsiones que maneja el **Grupo Publip's** para 2007 son que, entre el 20 y el 25% del negocio, lo aporte esta división, que en 2006 ya representó cerca del 18% del total de sus ventas. Una vez finalizado el evento, señalan desde la compañía, la experiencia adquirida se orientará hacia otros grandes acontecimientos que pueda acoger la ciudad, como el circuito urbano de Fórmula 1 o la gestión de congresos y programas de incentivos.

Sea lo que sea, una vez la **America's Cup** levante el ancla valenciana, lo que sí será seguro es que la empresa valenciana habrá demostrado internacionalmente que ha estado a la altura del reto y colaborado en las victorias de los equipos, haciendo suyo el elemento diferencial.

Autor: Ana Gil
Imagen: Archivo