

**Alberto Simon** Presidente de Navair

## “Navair se refuerza e inicia nueva etapa dejando atrás su condición de Pyme”

Con sede en el Parque Aerópolis de Sevilla, fue la primera empresa que se instaló en el Parque, Navair es una ingeniería especializada en el diseño, la producción e integración de equipos para los sectores espacial, aeronáutico, naval y militar. Su capacidad de innovar y de desarrollar tecnología de vanguardia la han llevado a convertirse en una de las empresas de referencia en su sector en España, con gran reclamo en clientes nacionales e internacionales. Navair empresa fundada en 1993, afronta una nueva etapa de expansión que la convertirá en una de las empresas de referencia a nivel europeo.

### **Navair buscaba compañero de viaje... ¿Objetivo cumplido?**

Sí. Navair ya había llegado a su techo como Pyme y la necesidad de contar con más recursos

que nos permitieran asumir nuevos y mayores proyectos, nos obligaban a buscar un partner que nos acompañara en esta nueva etapa. La intención de Navair siempre ha sido la de mantenernos en primera línea, como suministradores directos, así que, como dije, necesitábamos nuevos compañeros de viaje que nos permitieran crecer y afrontar nuevos proyectos. Esos compañeros son un grupo de empresarios liderados por Julio Casas Jiménez, empresarios con un amplio recorrido en el sector aeronáutico, que hemos incorporado como accionistas de Navair.

### **¿Qué va a suponer su incorporación a Navair?**

Primeramente supone disponer de los recursos necesarios para poder abordar proyectos de gran calado en los sectores en los que actuamos; seguidamente en el plano formal supone la conversión de nuestra empresa de S.L en S.A, con una ampliación de capital hasta 1 millón de euros. Esto significa que hemos colocado los cimientos para orientar a nuestra entidad a objetivos de facturación de más de 10 millones de euros. Este año ya tenemos previsto alcanzar los



Producción mazos para sector espacial en sala limpia

5,5 millones de euros, lo que supondría doblar nuestra facturación de 2014. Después de haber visto reducida nuestra actividad en estos últimos años, estamos desarrollando y desplegando toda nuestra capacidad productiva. Ahora Navair está preparada para responder a nuevos retos en unas condiciones inmejorables.

### **Han sido años difíciles... ¿Cuáles son sus perspectivas de futuro?**

Sí. La industria auxiliar aeronáutica española ha pasado su crisis igual que el resto de los sectores, lo que ha supuesto poco menos que llegar al 2015 con la lengua fuera en muchos de los casos. Ahora, nuestro objetivo es alcanzar la barrera de los 10 millones de facturación en 2016, y ya hemos vuelto a generar empleo. Este mes de enero hemos incorporado a nuestro equipo a un nuevo ingeniero aeronáutico y a un técnico especialista en máquinas láser; y en febrero tenemos previsto empezar el ciclo de formación de cableador aeronáutico, para incorporar a 10 profesionales más a nuestra plantilla. Lo que supondría un aumento neto de empleo del 34%

### **¿El viento sopla ya a favor de Navair?**

Sí, gracias a una unión de factores enter los que destacaría nuestra capacidad tecnológica y a la recompensa a nuestro esfuerzo de haber plantado cara a la crisis como Pyme. Parece que ahora todo se ha unido para que, efectivamente, el viento sople a nuestro favor: la incorporación de nuestros partners, que nos permiten afrontar nuevos retos; la firma de contratos importantes y la reactivación del sector han hecho el resto. Tenemos contratos para el sector espacial, militar, aeronáutico y espacial, entre los que destacan los que mantenemos como suministradores de Airbus o la ESA; y además somos colaboradores del programa ASCOOD SV de General Dynamics, para la que hemos participado en el diseño y fabricación de productos asociados a los casi 600 vehículos que tiene previsto fabricar en los próximos 10 años. Nuestros clientes pueden tener plena confianza en nosotros. Si personas con el conocimiento y la experiencia de nuestros nuevos socios han decidido confiar en Navair será por algo...