

CESA: MÁS DE TREINTA AÑOS OFRECIENDO CALIDAD AL SECTOR AERONÁUTICO

Integrada en Héroux-Devtek desde el 2018, CESA es una compañía líder en el sector aeronáutico para sistemas de actuación destinados a trenes de aterrizaje, mandos de vuelo, sistemas de repostaje en vuelo y actuación de puertas. Esta posición de liderazgo se ha conseguido gracias al desarrollo de su propia tecnología en equipos fluido-mecánicos y electromecánicos para el sector aeronáutico. Su actividad cubre el ciclo completo del producto englobando el diseño, la certificación, producción, comercialización y soporte postventa de equipos.



Pedro Sallent Acebo – Vicepresidente y Director General

Adicionalmente CESA tiene actividad internacional y presta servicios de apoyo en avión a sus clientes OEMs tanto en las FAL como en las bases logísticas de los operadores amparada en sus certificaciones EASA, FAA y PERAM.

La compañía fue creada hace más de tres décadas con la misión de posicionar la industria española como el referente internacional en el ámbito de los componentes aeronáuticos, siendo la punta de lanza en el desarrollo, producción y soporte en servicio de productos y sistemas de aeronaves. Este posicionamiento habilitó a la industria aeronáutica española a abarcar más responsabilidades de Desarrollo y Producción de Equipos y Sistemas en el programa Eurofighter. Desde allí, CESA pasó a la aeronáutica civil y a otros programas de Defensa como el A400M donde ostenta una alta participación en equipos y sistemas. En 2007, CESA se instaló en Sevilla donde tiene un taller de equipamiento de motores y hélices y reparaciones de equipos principalmente de las líneas Light & Medium de AIRBUS DS en Aerópolis y es responsable de los talleres de equipamiento de motores y hélices del A400M directamente en la FAL de San Pablo.

CESA Y EL GRUPO HÉROUX-DEVTEK

La incorporación en un grupo multinacional, cuyo compromiso con la industria aeroespacial ha quedado más que demostrado en los ochenta años de trayectoria que ha celebrado este mes, ha sido muy beneficiosa para la empresa. “El proceso de integración ha permitido sumar tecnologías y aumentar capacidades, poniendo rápidamente a disposición de CESA programas del Grupo Héroux-Devtek. Meses después de su incorporación, CESA se incorporó a los programas de trenes de aterrizaje del F-18 (firmado por HD con Boeing en 2018 en Farnborough), así como en sistemas de actuación hidráulica y electromecánica de los trenes del Falcon 6X, del Falcon 10X y del Gripen NG.

Por otro lado, la fuerte presencia del grupo en clientes americanos nos ha permitido diversificar nuestra actividad comercial. Después de Boeing en 2020, Embraer nos ha dado su confianza mediante la firma de un contrato de ingeniería y suministro de un sistema de actuación de puerta en 2022 para empezar a entregar a primeros del 2024”, explica Pedro Sallent, Director General de CESA.

En España, CESA tiene dos plantas (Getafe y Sevilla) y cuenta con personal destacado en Maestranzas y bases del Ejército del Aire, así como de varios ejércitos europeos (Francia, Alemania y Turquía entre otros) para dar soporte a los A400M. En conjunto, hablamos de un equipo formado por más de 320 profesionales.

SERVICIO AL SECTOR

La compañía tiene como objetivo primordial satisfacer las necesidades operativas de los actores de la industria aeronáutica, de forma integral, lo que la ha llevado a trabajar tanto con los fabricantes de aeronaves (OEMs) y los principales proveedores del sector (Tier-1) como con los usuarios finales de las plataformas. Jean-Baptiste Retif, Director de Ingeniería, Programas y Comercial de CESA, explica que “las plataformas en las que vuelan nuestros productos están en los cinco continentes. Nuestros clientes directos están en Europa (España, Francia, Alemania, Reino Unido e Italia), en Estados Unidos, en Turquía y en Asia (India, China y Corea del Sur). Como parte de Héroux-Devtek, nuestra capacidad de penetración se ha incrementado por la excelente acogida de nuestras capacidades por parte de los clientes históricos del grupo”.

Desde que iniciara su andadura, la filosofía de la empresa se ha caracterizado por su capacidad de innovación y el nivel de servicio que ofrece a sus clientes a un precio competitivo. “Esto es posible gracias a nuestra clara convicción de que sin innovación no se puede competir con los grandes fabricantes de equipos y sistemas que ya existían en los años 80 y que, en muchos casos, están consolidados en entidades más grandes”, sostiene Sallent.



- 1 - Wouter Klaas – Director Económico-Financiero
- 2 - Jesús García Centeno – Director de Operaciones
- 3 - Jorge Salvador Díaz-Maroto – Director de Calidad y Medioambiente
- 4 - Pedro Sallent Acebo – VP y Director General
- 5 - Ignacio Fernández Zurita – Director de RRHH y Seguridad Industrial
- 6 - Francisco Pinto Rodríguez – Director de MRO y Sevilla
- 7 - Jean-Baptiste Retif – Director de Ingeniería, Programas y Comercial

PRINCIPALES PROYECTOS

A lo largo de sus tres décadas de vida, CESA ha participado en las principales plataformas de aviación civil y militar. Además de los programas y proyectos ya mencionados, la compañía se siente especialmente orgullosa de haber desarrollado la pértiga de reabastecimiento en vuelo del A330 MRTT en nombre de Airbus, llegando a producir las primeras unidades de ensayos y entregas antes de la transferencia de este elemento estructural a la propia Airbus, y para la que continúa hoy con la responsabilidad de los sistemas de actuación.

Por otro lado, CESA ha trabajado ampliamente en programas de importancia estratégica como el A400M y el F18, fabricando en España piezas críticas y complejas del tren de aterrizaje gracias a ser la única empresa del grupo en disponer de las capacidades necesarias.

Esta política de innovación ha sido respaldada desde el principio por las instituciones españolas (a través del CDTI) y europeas dentro de los diferentes programas de apoyo al desarrollo de tecnologías que están en marcha. “Nuestra plantilla altamente cualificada y comprometida es el motor de esta estrategia, identificando, proponiendo y desarrollando las líneas estratégicas a seguir. Esto nos permitió firmar nuestro primer contrato directo con AIRBUS Comercial para el depósito hidráulico del A380 y luego conseguir la responsabilidad de desarrollo y producción de muchos equipos y sistemas del A400M. Estas ventajas y la experiencia demostrada nos han permitido dar el salto al programa chino (biturbo propulsor MA700) o coreano (caza de 4,5 generación KF-21) en los últimos años o ya, más recientemente, participar en el programa Clean Sky 2 con el desarrollo de nuevos actuadores electromecánicos para los mandos de vuelo”, cuenta Retif.

En conjunto, alrededor del 60% de las ventas de la empresa corresponde a exportaciones para programas civiles como el A350, el S92, Falcon6X y Falcon10X y militares, como parte de los programas Eurofighter y A400M, CH53K y F18.

PERSPECTIVAS

De cara al futuro a corto plazo, el principal reto de la compañía es controlar los efectos de la situación geopolítica. “Después de la crisis del COVID, esta actual situación de tensiones en las fronteras de Europa provoca subidas de costes y alargamientos de plazos de entrega en toda nuestra cadena de suministro. Nos enfrentamos pues a la necesidad de contener la erosión del margen y a mantener nuestros excelentes indicadores de tiempo y ratios de entrega con incrementos de obra en curso. En paralelo, estamos haciendo un esfuerzo importante de diversificación de nuestra cartera de clientes internacionales. Por último,

destacaríamos nuestra apuesta decidida por los programas aeronáuticos del futuro con un enfoque al avión más eléctrico, la sostenibilidad de los productos, introduciendo conceptos de monitorización en servicio (HUMS) para mejorar el servicio al cliente y sin olvidar el cumplimiento de la normativa REACH que tiene un fuerte impacto en nuestros procesos”, concluye Pedro Sallent.