



NOTA DE PRENSA

Grabysur, en ADM Sevilla 2014

GRABYSUR CULMINA EL DESARROLLO DE LA TECNOLOGÍA PARA LA ADAPTACIÓN A VISIÓN NOCTURNA DE LOS INDICADORES DE CABINA DE AERONAVES MILITARES

- Presenta en el encuentro internacional ADM esta nueva línea de negocio, que suma a la fabricación de paneles de visión nocturna para cabinas, donde también es el único proveedor español y empresa de referencia en Europa
- Tras años de intenso trabajo en I+D, logra esta especialización, que sólo tenía hasta ahora una empresa en toda Europa
- El *expertise* acumulado en paneles iluminados de visión nocturna y la confianza mostrada por Airbus Defense & Space, del que ya es suministrador de nivel 1, han empujado a la compañía andaluza a desarrollar esta nueva tecnología
- La nueva especialización adquirida permitirá a Grabysur diversificar su actual actividad de negocio, centrada en paneles, con una nueva línea de aún mayor especialización tecnológica en la que sólo se enfrenta a un competidor en Europa y pocos en el mundo.
- Grabysur espera aumentar un 50% su facturación en dos años con esta nueva línea de negocio, con la que la compañía andaluza espera dar “un salto cuantitativo y cualitativo” en su posicionamiento de mercado

4 de junio de 2014.- Tras dos años de intenso trabajo de I+D la compañía andaluza Grabysur, líder europeo en paneles iluminados para aeronaves militares, ha desarrollado la tecnología para la adaptación a visión nocturna de los indicadores de cabina, una nueva línea de negocio que ha presentado en el encuentro internacional Aerospace Defense Meetings (ADM), que se está celebrando en Sevilla, y con la que prevé incrementar un 50% su facturación actual, vinculada casi al 100% de la producción y comercialización de paneles.

El *expertise* acumulado en paneles iluminados de visión nocturna y la confianza mostrada por Airbus Defense & Space, del que ya es suministrador de nivel 1, han empujado a la compañía andaluza a desarrollar esta nueva tecnología, que le permitirá

no sólo diversificar su actual actividad de negocio, sino también reforzar su posicionamiento en el sector microespecializada en productos y servicios muy específicos.

De hecho, si Grabysur es el único fabricante español de paneles iluminados en tecnología de visión nocturna, ámbito en el que compite con un ramillete muy escogido de fabricantes europeos, en este nuevo campo de trabajo Grabysur se “enfrenta” a un único competidor europeo, y muy pocos en todo el mundo. “El haber sido capaz de desarrollar la tecnología y la especialización necesaria para esta nueva línea de negocio potencia nuestra posición como empresa con capacidades muy especializadas y sin apenas competidores en su entorno, en un sector que demanda especialización y que apuesta por la innovación de los proveedores”, afirma el fundador y presidente de Grabysur, Fernando Besa.

Grabysur no sólo ha desarrollado la tecnología, sino que ya ha recibido los primeros pedidos en firme de Airbus Defence & Space, del que ya es suministrador de nivel 1, cuyo apoyo e interés en contar con un proveedor cercano y de confianza para este servicio ha sido fundamental para el lanzamiento de esta segunda línea de negocio. La compañía andaluza, que facturó más de un millón de euros en 2013, después de crecer un 230% en el último lustro, espera que la transformación de equipos a visión nocturna reporte a la cuenta de resultados de la compañía una facturación anual de medio millón de euros a partir del 2015.

Con esta diversificación (que se pretende aporte el 50% de la actual facturación), con el aumento de la capacidad industrial en paneles iluminados gracias a la inversión en equipos e instalaciones, y con otros proyectos cercanos a concretarse, Grabysur confía en doblar su facturación en menos de tres años, sentando las bases de futuro de esta empresa familiar, que inició su actividad como taller de grabados y es hoy, gracias a la especialización y el I+D+i, una compañía con capacidades únicas o muy poco ofertadas en el sector aeroespacial, que es *tier one* o contratista de primer nivel de Airbus Defence & Space.

Además de duplicar la facturación, Grabysur espera contar a finales de 2016 con 12 personas más en su plantilla, la mayoría en puestos de ingeniería, producción y control de producción. Por ello, en la actualidad está realizando su traslado a unas nuevas instalaciones en Aerópolis, con las que pretende ganar en capacidad industrial para asumir paquetes de trabajo mayores. La inversión total que Grabysur completará en los próximos tres años, en instalaciones, equipos y recursos humanos, superará el millón de euros.

“Creo que esta inversión, junto al trabajo que estamos haciendo en I+D, transmite al mercado de forma clara nuestra apuesta por el futuro y la continuidad, plasmada también en la incorporación de la segunda generación familiar a la segunda línea dentro de la organigrama de la empresa”, explica la directora general de Grabysur, Paz Gutiérrez, que opina que la base del crecimiento, además de la especialización, son la competitividad y la flexibilidad de un producto con calidad total.

Actualmente, la compañía vende más de 3.000 paneles para cockpit al año, el 85% paneles adaptados a ambientes de visión nocturna. El 40% de esas ventas son ventas directas a la tractora, y aproximadamente otro 45% son ventas a grandes subcontratistas de ella. En la cartera de clientes de la compañía, además de Airbus Defence & Space, figuran empresas e instituciones como Indra, Cassidian, Navantia, General Dynamics, el Ejército del Aire, Tecnobit, Elimco, Sintorsa, MDU o Navair. En los primeros cuatro meses de 2014, Grabysur ha logrado vender casi 1.500 paneles, facturando por ellos más de 500.000 euros.