

De un trastero de 15 metros cuadrados a gestionar el aparcamiento de la T-4

E2S, empresa creada por dos estudiantes, crece hoy a un ritmo de 300 por cien

Paula Zapata

BARCELONA. En ocho años, pasaron de un trastero de 15 metros cuadrados a instalar sus productos en el aparcamiento de la imponente Terminal 4 del aeropuerto de Barajas. Es, en un efímero resumen, la trayectoria de la empresa catalana Electronic Engineering Solutions (E2S) dedicada a diseñar y fabricar prototipos propios de cualquier producto electrónico y con la capacidad de sacar el producto al mercado en un tiempo record: 12 meses.

“Desarrollamos sistemas individualizados a cada infraestructura”, explica Ignasi Maluquer, uno de los 3 socios de E2S. Su última área de negocio es el ParkHekp, un sistema que guía a los vehículos por los aparcamientos. “Ahora trabajamos en el sistema del nuevo aeropuerto de Málaga”, indica Maluquer.

Tras el atentado del pasado 30 de diciembre, la empresa ya se ha puesto manos a la obra para reponer los más de mil dispositivos que han sido dañados por la explosión y que ellos mismos se encargaron de instalar cuando aterrizaron en barajas en el 2004. En total, el aparcamiento cuenta con 9.000 plazas. Los dispositivos permiten compatibilizar en tiempo real la ocupación de las plazas y enviar mensajes a un receptor que avisa al resto de conductores de la disponibilidad de aparcamiento.

La historia de esta empresa, que empezó a exportar el pasado año, nació cuando dos de sus socios estudiaban juntos Ingeniería de Telecomunicaciones. “Cuando terminamos en 1999 nos



Vista de un panel de información sobre disponibilidad de plazas en el parking de la T-4 en Barajas. ARCHIVO

La cifra

5

MILLONES. Es la facturación que E2S obtuvo al cerrar el año 2006. El tercer socio de la empresa es Simon Holding, compañía de diseño y fabricación de elementos electrónicos y de domótica, presente en más de 50 países.

dejaron un trastero para que empezáramos”, recuerda Maluquer. En este tiempo han creado una plantilla de 48 personas, muchas de ellas dedicadas a I+D+i. Aun recuerdan que al primer contratado le pagaban con el dinero que sacaban arreglando ordenadores en los ratos libres.

Según la compañía, el crecimiento es de un 300 por cien cada año y esperan cerrar 2007 con una facturación de 6,5 millones de euros, “de los que sólo un 20 por ciento serán beneficios”, dice Ignasi Maluquer. Son beneficios que se destinarán a la investiga-

ción y desarrollo de nuevas áreas de negocio. Hasta la fecha la línea que más beneficios les genera, “y ha sido así desde el principio, es la de multimedia. Otras son la de seguridad, ingeniería, medicina o tráfico, aunque el sistema de guiado ya se está exportando a otros países de Europa.

Cuentan con distribuidores en más de siete países: Francia, Finlandia, Lituania, son algunos de la lista. China es otro de los países que entra en sus planes. Un 10% de la producción de esta pyme se da en el país asiático.