

# Piedrafita ejemplifica la diversificación empresarial en su apuesta por la Defensa

La profesionalidad demostrada por la compañía –que nació enfocada en las competiciones deportivas– en sus más de 30 años de historia le ha permitido contar, en la actualidad, con una cartera de clientes repartidos por Europa y Norteamérica. **v.B.** MADRID.

P

iedrafita, empresa hoy dedicada a la defensa, la industria y el automovilismo, es un ejemplo, sin duda, del concepto de diversificación empresarial. Y es que la que fuera, en sus orígenes, una compañía dedicada exclusivamente al diseño y la ingeniería en el ámbito de los vehículos de competición, hoy se centra en productos de alta tecnología en tres áreas principales de negocio: sistemas de test embarcados, hidráulica especial y electrónica de potencia.

Corría el año 1987 cuando sus fundadores, Julián Piedrafita y Manuel Montes, se lanzaron a emprender; pero tendrían que pasar ocho años hasta que se produjese la primera colaboración de la empresa en el sector de defensa. Fue en el año 1995, con la instrumentación del primer prototipo del vehículo blindado Pizarro.

A partir de entonces, a medida que el mercado y la empresa maduraban, su actividad se fue alejando poco a poco de los deportes de motor hacia plataformas de vehículos terrestres, centrándose específicamente en aquellas áreas en las que ya habían destacado en su condición de ingenieros de carreras. Como explica su CEO, Luis Corral, “esta transición ocurrió de forma sorprendentemente natural tras las grandes similitudes presentadas por ambos sectores”, donde –en ambos casos– se demandan “soluciones innovadoras”, añade.

## La innovación como bandera

Precisamente, la capacidad de innovación demostrada por la compañía en sus más de 30 años de historia le ha permitido contar, en la actualidad, con una cartera de clientes repartidos por todo el mundo –una decena de países–. Es el caso de Indra, Navantia o el fabricante de municiones y explosivos Expal, en España, y Škoda, KMW, Nexter y Pratt & Miller, entre otros, fuera de nuestras fronteras. “Contamos en nuestra cartera de clientes con los grandes integradores de plataformas terrestres militares de la OTAN”, explica Corral. En el año 2019, sus ventas alcanzaron los cinco millones de euros y, tal y como informa la empresa, su



En las fotos, vehículo blindado Ascody y algunos de los productos de Piedrafita (de arriba a abajo): sistema de suspensión de alta capacidad, Hums (Health and Usage Monitoring System) y sistema de distribución de potencia eléctrica.

cartera de pedidos hasta 2025 se sitúa hoy en 17 millones de euros. A pesar de sus orígenes en el campo de los deportes de motor, dicho sector se posiciona ahora en tercer lugar para la compañía, en cuanto a volumen de ventas, pues representa el 10% del total. El sector defensa, por su parte, supone el 78%, mientras que la industria alcanza el 12%.

Piedrafita –con más de 700 proveedores, tanto nacionales como internacionales– sigue dando cuenta de su capacidad de adaptarse a los nuevos tiempos. Así, la composición de su equipo demuestra la fuerte apuesta por visiones novedosas de profesionales jóvenes, dinámicos y altamente cualificados. Y es que las casi 30 personas que componen su *staff* tienen una media de edad de 32 años. Además, con la vista puesta en el futuro y en las innovaciones que enriquecerán al sector, Piedrafita ha invertido –entre 2014 y 2019– más de 2 millones de euros en I+D.

En este sentido, la permanente innovación del sector defensa para resolver problemas complejos lo capacita, “para apoyar de forma complementaria al sector sanitario en su labor contra la crisis actual”, explica Corral. Esto, añade, “permitirá presentar otra faceta; menos bélica, más ciudadana y de interés público. Sin renegar de nuestra vocación de defensa, tenemos que proponer la imagen de un sector dinámico, sólido y atractivo, donde los jóvenes tienen la oportunidad de poder expresar todo su talento al servicio de la población”.

78%  
de sus ventas  
proviene de  
este sector

Aunque Piedrafita nació como una compañía enfocada en el diseño y la ingeniería aplicada y el *Motorsport*, actualmente el sector defensa se posiciona como su línea de negocio predominante. Así lo revelan sus resultados relativos a 2019.

17  
millones de euros  
representa su  
cartera de pedidos

El conjunto de pedidos que ha recibido la empresa y que se harán efectivos de aquí al año 2025 asciende a casi 20 millones de euros. Entre sus clientes se encuentran empresas europeas y norteamericanas de reconocido prestigio en el mercado.

2,3  
millones de euros  
ha invertido la  
compañía en I+D

Desde 2014 y hasta el año pasado, éste es el importe de la inversión realizada por Piedrafita en investigación y desarrollo. Sin duda, esto supone un impulso para el avance del sector.