

Este Ingeniero Técnico de Telecomunicación trabajó durante un tiempo en los laboratorios de Investigación y Desarrollo de Alcatel y en el departamento de Ingeniería de Interclisa, empresa del grupo Carrier. En 1996 fundó Infinity System, que desde entonces comercializa sus productos bajo la marca Airis. La empresa que ha creado José Vicente Molera, que actualmente es miembro del Consejo Asesor del COITT, es líder en tecnología en España.

ENTREVISTA A JOSÉ VICENTE MOLERA PICAZO,
DIRECTOR GENERAL DE INFINITY SYSTEM

«Hay que trabajar, reinvertir el beneficio y contener los gastos»

¿Podría contar cuándo y cómo se creó Infinity System?

En 1992 dos compañeros de Alcatel abrimos una pequeña tienda de infor-

mática en Guadalajara, esta tienda fue creciendo de tamaño y en sucursales y finalmente creamos Infinity System en 1996 entre mi hermano y yo para ayudar a otros distribuidores de informática a vender productos y servicios relacionados con las Tecnologías de la Información y en 1998 registramos la marca AIRIS para desarrollar y comercializar productos de tecnología por todo el mundo.

¿Hay que ser valiente para crear una empresa de este tamaño en un país como España?

La empresa que se creó en 1996 era una empresa pequeña, con un capital de 300K euros y una facturación de 4 millones, a partir de este momento, el trabajo, la dedicación y la reinversión de los beneficios ha hecho lo demás y nos ha permitido llegar a facturar 400 millones y tener delegaciones en Europa, Asia y América.



¿Los futuros ingenieros deberían aprender ciertas habilidades para los negocios?

Tanto mi hermano como yo somos Ingenieros Técnicos de Telecomunicación, y en la carrera aprendimos muchas cosas que se han utilizado a lo largo de nuestra vida: Capacidad de análisis de los problemas y búsqueda rápida de soluciones.

Agilidad en cálculo numérico. Análisis detallado del coste de los materiales para poder conocer el coste de los componentes. Creo que haber tenido alguna asignatura de Marketing habría sido muy interesante para el negocio, pero las habilidades de los negocios las hemos conseguido aplicando el sentido común y la estrategia global que recomendaría a cualquier ingeniero que quiera abrir su propio negocio es sencilla: Trabajar, conteniendo gastos y reinvertiendo su beneficio.

«La facturación en el mercado exterior representa el 40 por 100 de la facturación total y vamos incrementando el porcentaje»

¿Hay una clave secreta que explique el rápido éxito de su empresa?

No hay una clave concreta: El equipo humano, el trabajo, la reinversión de los beneficios, la innovación continua en producto y en fórmulas de comercialización son las claves del crecimiento.

Dicen que es un nuevo Silicon Valley en Guadalajara. ¿Exageran en los piropos?

Claro que exageran, tenemos una fábrica de ensamblaje y manipulación de productos con una capacidad de producción de 1.000 ordenadores diarios y tenemos un departamento de I+D de 10 profesionales para desarrollar y probar nuevos productos tecnológicos...

¿Cuándo se lanzó al mercado la reconocida marca de ordenadores AIRIS?

La lanzamos en 1998 aunque fue en el 2001 y 2002 el gran crecimiento.

En 2002, AIRIS encabezó el mercado de ventas en España, afianzándose en el sector informático con una cuota de mercado del 19 por 100. ¿Cuál es la situación actual?

Hemos bajado en porcentaje, pero este año esperamos acabar con un 10% de market share. Por otro lado hemos diversificado mucho en gama de productos en audio/vídeo y energía solar.

¿Cuántos ordenadores fabrican al año?

Aproximadamente 200.000 unidades al año.

¿Qué líneas de producto se están consolidando más?

Ordenadores, Portátiles, DVD's portátiles, TV LCD, Navegadores, Paneles solares e inversores fotovoltaicos son los productos que más facturación aportan a la compañía.

¿Podría comentar cuál es el grado de consolidación de AIRIS en el mercado exterior?

La facturación internacional representa el 40% de la facturación total y vamos incrementando el porcentaje.

¿Qué formación tiene que tener un ingeniero que quiera trabajar en su empresa?

Lo que requiere una empresa como Airis son ingenieros que sepan inglés y que se formen adecuadamente en una carrera de Telecomunicaciones de cuatro años de duración.

¿Está de acuerdo con los planteamientos del nuevo Ingeniero del siglo XXI que plantea Bolonia?

Estoy de acuerdo con esos planteamientos. Creo que las nuevas titulaciones de Ingeniería de Telecomunicación deben permitir a los egresados su plena incorporación al mercado laboral, tal y como propone el COITT. ●