



De izda. a dcha.: Jorge Socas Negrín, Miguel Ángel Vaquero Moreno, Samuel Álvarez González, Marta Balenciaga Arrieta, Adrián Nogales Escudero y Santiago García González, componentes del café redacción de BIT

Ingenieros de Telecomunicación y emprendedores

En esta mesa redonda se plantea un debate que siempre ha estado muy presente entre los Ingenieros de Telecomunicación, como es el de la posibilidad de abrirse a otros horizontes profesionales, atreviéndose a emprender su propio negocio.

Después de terminar la carrera, muchos Telecomos no son conscientes de que la “cultura del esfuerzo” que les han inculcado en la Escuela les capacita perfectamente para liderar proyectos empresariales.

Los cinco integrantes de este Café de Redacción explican, desde su propia experiencia, la importancia de atreverse a emprender su proyecto y no conformarse con trabajar por cuenta ajena encerrados en la parte puramente técnica del sector.

El mensaje que todos han querido transmitir es muy claro; la recompensa del esfuerzo compensa la gratificación profesional y personal de sentirte arquitecto de tu propio futuro.

bit El porcentaje de ingenieros de telecomunicación que en la actualidad son emprendedores, es decir, que no trabajan como asalariados, está en torno al 15%. Antes del año 1998 el porcentaje era de un 4%, lo que supone un incremento importante. En vuestro caso, ¿cómo surgió la idea de ser emprendedor? ¿La decisión la tomasteis solos o en equipo?

Santiago García. En mi caso fue un proceso gradual, yo estaba en Indra. Hay un par de libros que creo recordar que son de José María Pérez Olive, que se llaman “Un adiós a la gran empresa” y “El gran empujón”. En el primero, el autor relata su experiencia tras presidir una gran empresa de antibióticos a la que sacó de la ruina hasta obtener beneficios récord, pero los accionistas la vendieron a un grupo extranjero con lo que se quedó sin trabajo. La idea del otro libro es que, “El gran empujón”, uno se lo da o se lo dan.

En mi caso hubo ambas circunstancias. En Indra, después de pasar por el periplo de trabajos como becario hasta obtener un puesto con contrato fijo, llegó un momento en el que por un recorte de presupuesto me vi en la calle, porque era más nuevo. Ahí me di cuenta de que no era esto lo que yo quería. En estos libros se comenta, además, cómo la nómina anestesia, es una seguridad ficticia, porque puedes tener un salario, pero el día de mañana alguien, que no eres tú, puede decidir que te vas a la calle.

Después de esto, decidí estudiar un MBA, que me abrió mucho la mente y luego surgió un proyecto de cierta envergadura para el Gobierno de Angola. En ese momento, el que hoy es mi socio, pasaba por un mal momento en su empresa familiar, así que esa circunstancia se juntó con mi insatisfacción y decidimos unir-

nos para entrar en el sector de la decoración y la domótica, que en ese momento tenía un aspecto demasiado técnico. En ese sentido puedo decir que acertamos, porque la gente cuando experimenta la domótica la acepta muy bien. Además, enfocamos la parte de decoración, tanto para cliente final como para promotoras. En cualquier caso, una vez que arrancas, la idea que tenías evoluciona hasta encontrar “la veta” y la sigues.

De todas formas, estoy convencido de que si no hubiera sido en ese momento lo hubiera hecho igualmente.

Samuel Álvarez. En mi caso surgió en una cena con amigos y todos trabajábamos en ese momento por cuenta ajena. Yo estaba en la Universidad Politécnica de Madrid trabajando, coordinando primero y dirigiendo después, proyectos de desarrollo tecnológico en ámbito nacional e internacional. Mis actuales socios, también ingenieros de telecomunicación, tenían experiencia en empresas TIC.

En esa cena, lo primero que pensamos es “bueno, ¿por qué no hacemos algo nosotros?”. También se juntó un sentimiento de nostalgia después de tantos años en Madrid y de ganas de hacer algo por nuestra tierra que es Toledo y Castilla-La Mancha.

Esta idea no cayó en el vacío y así empezamos, como una empresa creada desde la nada, con un capital social de 12.000 euros, y esto lo digo con orgullo. En principio, lo curioso de esta empresa es que no tenía empleados, porque todos trabajábamos por cuenta ajena y, a la vez, estábamos aprendiendo a gestionar la empresa en nuestros ratos libres, noches y fines de semana.

Surgió la posibilidad de estudiar un MBA, lo cual me resultó de utilidad para entender e integrar las necesidades multidimensionales de toda empresa, no sólo en el plano técnico. Creo que entre los ingenieros de telecomunicación sigue habiendo un *gap* con la realidad empresarial española y me parece fundamental para la gente que quiere emprender.

Llegado un punto de crecimiento, de entre todos los socios, tuvimos que decidir quién iba a abandonar su trabajo en primer lugar. No me tocó a mí en ese momento, pero tras un periodo de consolidación de la empresa decidí involucrarme totalmente. Poco a poco fuimos creciendo, aprendiendo y desarrollando el mercado. Incrementamos el número



Miguel Á. Vaquero Moreno

“Mi primer trabajo podría resultar un poco “chocante”, porque se trataba de vender y la parte correspondiente a la ingeniería quedaba en un segundo plano. Sin embargo, aprendí una cuestión importante, los contactos”



Marta Balenciaga Arrieta

“Lo que tenemos que aprender, si somos buenos gestores, es que con el paso del tiempo hay que saber delegar y rodearte de gente que te apoye”

de empleados y hoy por hoy, gracias a Dios, ya tenemos un local amplio, infraestructuras, capital y solvencia. Crear riqueza no es fácil. Ahora somos ocho personas en el núcleo de la empresa, más un número superior de colaboradores, nacionales e internacionales, trabajando hasta llegar a convertirnos en uno de los estándares de telecomunicación en Toledo, en materia de nuestros proyectos de ingeniería, donde parece que hay de todo menos ingenieros y parece que es imparable la migración de telecos en Madrid para tener un empleo.

Jorge Socas. En mi caso la empresa era pequeña, pero ya estaba creada, porque era de mi padre. Yo estaba trabajando en Airtel y tenía buenas condiciones, así que no pensaba irme a Canarias tan pronto, por lo menos hasta unos cinco o seis años en los que estuviera en Madrid cogiendo experiencia.

Lo que pasó es que mi padre tuvo un problema de salud y tuve que acudir a Tenerife a ayudarle. Cuando llegué, la empresa la conformaban cinco personas y se dedicaba a un nicho de mercado muy arraigado, como era la instalación de Digital+ y antenas terrestres.

La verdad es que soy una persona muy competitiva y me gusta transmitir eso y formar a la gente que trabaja conmigo para avanzar. Desde ese tiempo hasta la fecha hemos ampliado el campo diversificándonos, realizando labores de ingeniería y de instalación de telecomunicación, es decir, una empresa integrada.

Así que, se puede decir que tuve suerte porque el inicio ya lo tuve, porque mi padre estaba detrás, pero en mi caso lo que hice fue consolidar y aumentar.

Marta Balenciaga. En mi caso, yo entré en Kersan cuando la Sociedad ya estaba creada pero iniciaba su andadura. No soy “fundadora” pero sí me considero “creadora” de todo lo que hoy en día es mi empresa. Pienso que el emprendedor tiene un “chip” en la cabeza que le hace tomar este tipo de decisiones. Desde antes de terminar la carrera esta opción siempre ha estado en mi mente. No sé si tendrá algo que ver el “chip”, la tradición familiar... En mi casa somos seis hermanos y excepto uno que trabaja por cuenta ajena (y a la vez es socio mío en una de las empresas), el resto somos empresarios. En alguna otra ocasión he dicho que para emprender hay primero que conocer el *core* del negocio, segundo, saber detectar la oportunidad de comenzarlo, y por último asociarte con gente que te complemente en tus conocimientos, una vez conocidas tus propias capacidades. La persona que fundó Kersan conocía el sector. En su momen-

to hubo una oportunidad cuando las relaciones entre Lucent Technologies y Amper cambiaron, con lo que la primera empezó a diversificar la subcontratación de servicios. El socio fundador había trabajado para Lucent en su momento, y comenzamos a tener relaciones comerciales con ellos. La parte de la asociación viene inmediatamente después y ahí entro en juego yo.

En los otros negocios que hemos iniciado después de Kersan, lógicamente, si he participado desde el inicio, desde que surge la idea, y este tipo de decisiones no se toman por tu cuenta, sino en equipo. Uno solo no hace nada. En este caso creímos en la necesidad de buscar una “tercera pata” y entró un economista como tercer socio.

Miguel Ángel Vaquero. Yo comencé a formarme pasando primero por la parte comercial y, posteriormente, me dediqué a realizar proyectos y dirección de obra. Mi primer trabajo podría resultar un poco “chocante” para un recién salido de la carrera, porque se trataba de vender y la parte correspondiente a la ingeniería quedaba en un segundo plano. Sin embargo, aprendí una cuestión importante, como son los contactos, en definitiva, pueden ser tus clientes futuros.

El 1 de marzo del año 1999 entré en TYPsa (Técnicas y Proyectos, S.A.) que, por aquel entonces, estaba integrada por poco más de 300 personas. Desde entonces la empresa ha crecido hasta casi alcanzar 1.200 personas, lo que supone ser una de las empresas de ingeniería más importantes de España. El trabajo realizado durante estos años ha supuesto para mí una experiencia muy gratificante, al haber desarrollado una gran cantidad de proyectos de instalaciones especiales de gran

calidad como: comunicaciones, megafonía, CTV, control de accesos, seguridad, audiovisuales, etc.

Durante estos años, tuve la suerte de haber participado en proyectos como: la Ciudad Financiera del Grupo Santander en Boadilla del Monte, la ampliación del Recinto Ferial Juan Carlos I de Madrid (IFEMA), la nueva área terminal de Barajas, la Ciudad de las Comunicaciones de Telefónica en Las Tablas de Madrid, el Centro Tecnológico Repsol en Móstoles, la Universidad Islámica de RIAD en Arabia Saudí y túneles de Guadarrama, entre otros.

Como consecuencia de esta experiencia me empezaron a encargar trabajos y tuve que darme de alta de autónomo, así que llegó un momento en que tuve que tomar la decisión de dejar TYPESA para montar Ditec Ingenieros.

También me empujó el hecho de que la sede de mi antigua empresa se trasladó a San Sebastián de los Reyes y tenía que sufrir todos los días tremendos atascos.

bit ¿Qué cualidades y formación consideráis que necesita la actividad emprendedora? ¿Habéis tenido que adaptar vuestro perfil académico como emprendedores?

Santiago García. Cuando acabamos la carrera somos demasiado técnicos, pero tenemos un *handicap*, y es tener un perfil demasiado específico. Los puestos técnicos pueden ser barreras en caso de que tengas alguna inquietud. También, en ese tipo de trabajos te relacionas con gente técnica y no tienes una visión general del mercado y de lo que es una empresa. Eso te frena mucho, porque hay gente que ni siquiera se plantea emprender, se quedan en su parcela y no ven más allá.

Yo creo que en mi caso concreto, si no llego a tener por el Master esa visión hubiera sido incapaz de plantearme en serio el negocio.

También es muy importante reconocer que nuestra carrera te enseña la cultura del esfuerzo.

Samuel Álvarez. La primera lección que aprendí en la empresa es que la venta y el desarrollo de negocio constituyen el 50% de la empresa, porque realmente es la unidad que genera los ingresos. Por ello, una de las modificaciones accionariales que realizamos fue para ofrecer participaciones a nuestra Directora Comercial, que ahora está totalmente integrada en este bonito proyecto.

Lo cierto es que el ingeniero sale de la Escuela como ser *omni sapiente*, pero en realidad tenemos un gran *gap* a nivel de gestión, en temas como la contabilidad, laboral o derecho societario. Desde luego, el tema comercial, el publicitario, el societario, recursos humanos, planificación..., son muy importantes y a priori no tenemos ni idea, porque no se estudia en la carrera, o al menos no de la forma adecuada, que debería ser mucho más aplicada.

En cuanto al perfil emprendedor, la carrera nos ha servido para “aprender a aprender” y eso te genera una actitud de resolución más creativa y de respuesta que otras profesiones no tienen.

Sobre si el emprendedor nace o se hace, creo que más bien uno se hace. En mi caso por ejemplo, casi toda mi familia pertenece al cuerpo docente de funcionarios, y por parte de mi madre en particular siempre ha preferido que me “sacara” unas oposiciones. En mi familia cercana no hay ningún emprendedor.

Marta Balenciaga. Pienso que de la Escuela salimos con una capacidad y metodología de trabajo especial. Creo que hacer un MBA no es estrictamente necesario desde el primer momento. Bien es cierto que esa formación es ideal y puede aportarte mayores garantías de éxito en menor tiempo. El saber no ocupa lugar y ayuda mucho lógicamente.

Al terminar la carrera y embarcarme en esta historia si que completé mi formación técnica con un Curso de Planificación y Gestión Empresarial hecho en la UNED. Después de 10 años no he hecho un MBA, quizá me hayan arropado los conocimientos de mi socio. Es posible que en este momento fuera buena opción el llevarlo a cabo.

bit ¿Habéis tenido dificultades para poner en marcha vuestras iniciativas emprendedoras? Haciendo un balance, ¿qué apoyos faltaron en vuestros inicios?



Samuel Álvarez González

“Entre los ingenieros de telecomunicación sigue habiendo un *gap* con la realidad empresarial española”



Santiago García González

“La nómina anestesia, es una seguridad ficticia, porque puedes tener un salario, pero el día de mañana alguien, que no eres tú, puede decidir que te vas a la calle”

Samuel Álvarez. Básicamente dinero. Para una empresa como la nuestra, que nació con un capital social irrisorio, lo complicado era tener liquidez, un músculo financiero que te permita atender a un adelanto de provisión para un cobro posterior.

En nuestro caso, la financiación en una empresa pequeña realmente hay que luchar mucho, lo importante es encontrar recursos con los que capitalizar el trabajo.

Al principio toca hacer de todo, actividades de alto y bajo nivel, técnicas o administrativas, y es duro. Según se va creciendo las competencias van recayendo sobre personal adecuado y esto representa un punto de inflexión fundamental para acelerar el desarrollo.

Otra cosa importante que hemos aprendido es a tener el dinero de las

empresas a las que ofrecemos nuestros servicios en “nebulosa”, sabemos que algún día llegará y estás entre la espada y la pared entre quien te paga y tus proveedores.

Miguel Ángel Vaquero. Sí, el problema es que a veces esa “nebulosa” es muy grande...

bit Todos vosotros habéis tenido experiencia previa como asalariados antes de ser emprendedores ¿Qué ventajas e inconvenientes hay entre una circunstancia y otra?

Samuel Álvarez. Yo particularmente pienso que ser “emprendedor” no es una panacea ni mucho menos. Tiene una ventaja que es la gratificación personal. Yo creo que los ingenieros tenemos una gran vocación al desarrollo profesional y personal, y somos gente muy capacitada, por supuesto.

El incentivo sería que el ingeniero de telecomunicación tiene un papel que tiene que defender a toda costa, porque tenemos una formación en Tecnologías de la Información a nivel técnico y de servicios que ninguna otra profesión tiene. Y, concretamente, dentro del panorama del sector de la construcción tenemos una importante oportunidad para incorporar tecnología y tendríamos que liderar esas iniciativas.

Como contrapartida diría que uno no se hace emprendedor para trabajar menos. Mi experiencia personal es que se trabaja el doble o el triple, pero cuando uno se va a la cama se siente bien: realizado y útil.

Así que ser emprendedor no es para acomodarse con una estabilidad y unos horarios, sino para satisfacer a esas mentes inquietas que creo que tenemos los ingenieros de telecomunicación en general.

Santiago García. La ventaja de la que todos hablan como es ser tu propio jefe, quizás también seas a la vez tu peor jefe, porque eres el que te impones trabajar más horas extras.

Las ventajas se basan en expectativas, se arranca una actividad empresarial y de aquí a algunos años piensas que mejorarás tu nivel económico. Quizá a largo plazo esté la expectativa de trabajar menos.

Otra desventaja radical es la calidad de vida, en cuanto a que a veces tienes que sacrificar el ver más a tu familia.

Marta Balenciaga. Ventajas tiene muchas, se han citado algunas, la gratificación personal, ser tu propio jefe....pero como todo, también tiene inconvenientes: No existe horario, tienes muchas más preocupaciones, de tus buenas o malas decisiones o de tu buena o mala gestión no sólo depende tu familia sino muchas otras. Eso es una responsabilidad enorme. A mi, la que más dolores de cabeza me levanta. Los primeros años, y hasta que tu empresa se estabiliza hay que poner toda la carne en el asador, efectivamente, tu negocio, es la piedra sobre la que gira todo lo demás. Por supuesto que la expectativa debe ser que eso cambie en unos años. ¿Cuántos?, el tener hijos hace que así sea, irremediablemente el tiempo que dedicas a los negocios disminuye.

Lo que tenemos que aprender, si somos buenos gestores, es que con el paso del tiempo hay que saber delegar y rodearte de gente que te apoye. El líder debe estar ahí para ayudar a la gente, enseñarla y acompañarla. Es la única forma de que con el tiempo, todo eso por lo que has puesto tanto empeño comience a dar sus frutos y comiences a ver, y

a hacer las cosas desde un punto más sosegado y gratificante.

Jorge Socas. Si te gusta el trabajo y estás a gusto la calidad de vida está en equilibrio. Es muy gratificante echar la vista atrás y ver lo que vas consiguiendo. Te sientes realizado.

Es muy bonito cuando un cliente te llama para felicitarte porque estás haciendo las cosas bien y piensan que eres una empresa seria. Y también como líder de la empresa, cuando ves que la gente que tienes detrás te sigue y son incondicionales. El que lidera una empresa tiene que transmitir a todas las personas que tiene por debajo y es difícilísimo.

bit ¿Existe brecha a la hora de ser emprendedor? ¿Es lo mismo ser emprendedor en Canarias que en Castilla-La Mancha o cualquier otro lugar? Y en otro orden de cosas, ¿es factible desde el punto de vista de vuestras empresas dar el salto fuera de España?

Samuel Álvarez. En nuestro caso la brecha es obvia desde Castilla-La Mancha. Además, nosotros vendemos productos que a lo mejor nuestros clientes todavía no entienden.

En cuanto a dar el salto a otros países, nuestra propia experiencia previa y contactos nos sirvieron para atrevernos. Una vez fuera, te das cuenta que hay una brecha con otros países y que te necesitan para aportar tu *know-how*, donde España tiene mucho que aportar en países donde hablan nuestro idioma.

Creo que es interesante salir fuera y nosotros estamos empezando a tener una facturación superior en el área internacional que en la nacional.

Además, no hay que descuidar nuestro mercado. Ahora mismo

están llegando muchas empresas chilenas que también están pendientes de lo que pasa en España.

Nos tenemos que dar cuenta de que tenemos que exportar conocimiento, generar valor y aprender a ser competentes para ser competitivos.

Miguel Ángel Vaquero. Ahora las empresas tenemos más herramientas que nos permiten dar el salto fuera de España sin que, en muchos casos, sea necesario viajar o coger el avión. Son herramientas que se basan en las Tecnologías de la Información (Internet, correo electrónico, video conferencia, etc.), y que creo que corresponde a nuestro colectivo desarrollar e impulsar.

Por eso, considero fundamental que la parte que nos atañe, como son las telecomunicaciones y demás señales débiles sea considerado desde el inicio de cualquier proyecto u obra.

Yo lo que veo en nuestro colectivo es que nos dan una formación muy fuerte en la escuela y conocimiento técnico, pero nos falta unión entre nosotros. Para ello, considero importante fijarnos en lo que hacen otros Colegios, como puede ser el de Caminos, Industriales o los Arquitectos.

Marta Balenciaga. Brecha yo creo que la hay y en cuanto a salir al extranjero hay que decidir: "quiero, puedo, voy". Para mi es factible, pero si no pasas a la acción ahí te quedas.

bit ¿Consideráis que tendría que haber más corporativismo? ¿Qué papel tendría entonces que tener el Colegio?

Samuel Álvarez. Yo creo que el ingeniero de telecomunicación está más que capacitado para coor-



Jorge Socas Negrín

"La labor del Colegio dará trabajo a otros ingenieros de telecomunicación y entre nosotros tenemos que apoyarnos colegiándonos"

dinar su conocimiento, además de otros que obtenga y cambiar el papel. Por ejemplo, que el Teleco contrate al Industrial y no siempre al revés. En nuestro caso ocurre, tenemos un equipo transversal que integra todo el proyecto de ingeniería, y donde, por supuesto, el área de conocimiento industrial lo hemos integrado.

Miguel Ángel Vaquero. Es fundamental que, por ejemplo, un arquitecto depende de un Teleco en el caso de una ICT, también se aplique en el transporte y otros sectores, porque hay muchas telecomunicaciones en esas obras.

También el Teleco tiene que percibir el proyecto de manera global y no exclusivamente su parte, porque hay muchos sistemas que interactúan.

Jorge Socas. Yo pienso que los futuros proyectos van ligados a la

misión del Colegio, es decir, hace siete años nadie se imaginaba que fuéramos a entrar en el sector más importante de España, como es el de la construcción a través de las ICT. Eso permite que mucha gente pueda trabajar por su cuenta o crear gabinetes gracias a las ICT.

Así que todo lo que pueda hacer el Colegio, en cuanto a leyes, órdenes y ordenanzas, va a dar trabajo a los Telecomos. Así que la labor del Colegio dará trabajo a otros ingenieros de telecomunicación y entre nosotros tenemos que apoyarnos colegiándonos.

bit **Cómo os dirigiríais a aquellos que acaban de terminar la carrera la oportunidad que significa crear vuestra propia empresa?**

Marta Balenciaga. Es una experiencia cien por cien enriquecedora que recomiendo. Pero me gustaría transmitirles varios mensajes: al salir de la Escuela estaría bien trabajar en algún sitio por cuenta ajena para aprender primero viendo los toros desde la barrera, aparte de aprovechar para complementar tu formación técnica si se cree necesario. Segundo, que uno solo no hace nada, se tiene que asociar con gente que le complementa en conocimientos e intentar

remar todos en la misma dirección, muy importante. Y por último, que para sacar adelante un negocio pequeño o grande hay que estar dispuesto a darlo todo durante unos años.

Santiago García. Yo les diría que cuando terminen la carrera se paren a pensar cuáles son sus fortalezas y carencias y que se planteen un horizonte mucho más amplio. Me parece importante tener una experiencia previa trabajando por cuenta ajena, pero siempre hay que tener en cuenta que se pueden hacer muchas más cosas que la parte puramente técnica. ♦



Telecos emprendedores

Jorge Socas Negrín

Ingeniero de Telecomunicación de Socassat Ingenieros, empresa familiar de la que es propietario al 50%. Esta empresa tinerfeña se fundó en 1989 y estaba integrada inicialmente por cinco trabajadores. La entrada de Jorge Socas inyectó a la empresa una visión más actualizada del sector, adentrándose en otras líneas de actividad hasta ampliar la empresa a los 30 trabajadores en plantilla con que cuentan en la actualidad. El principal negocio de Socassat Ingenieros es la instalación de tecnologías de telecomunicación, como la TDT, servicios por cable, RDSI, telefonía, servicios de ICT para la construcción, entre otras actividades.

Samuel Álvarez González

Ingeniero de Telecomunicación, Socio y Gerente de OMNIMÓTICA, empresa fundada en 2003 con la aspiración de ofrecer soluciones avanzadas, integrales e innovadoras en el campo de la ingeniería, formación y consultoría desde Toledo, para ámbito nacional e internacional. Inicialmente fue un enorme reto, ya que Castilla-La Mancha se alijaba del epicentro de las empresas TIC en España. Aunque la empresa tiene su sede matriz en Toledo, estamos consolidando puntos estratégicos de representación en territorio nacional e internacional. ICT Futura representa la marca comercial principal, teniendo otras marcas y unidades de negocio orientadas a favorecer innovación organizacional, en el terreno de la cooperación y desarrollo o el desarrollo empresarial.

Marta Balenciaga Arrieta

Ingeniero de Telecomunicación, Socia y Gerente de Kersan. La empresa se fundó en La Coruña en 1996, realizando trabajos de Instalación de Equipos de Telecomunicación en la comunidad gallega. En 1997 se trasladó su sede a Madrid, ampliando su actividad a las áreas de Ingeniería y Desarrollo de Aplicaciones. Kersan mantiene en la actualidad delegaciones en la capital, Barcelona y Santiago de Compostela. Otra de las actividades de la empresa es la gestión de un negocio de telefonía móvil, cuya red de distribución tiene un total de cinco tiendas.

Santiago García González

Ingeniero de Telecomunicación, Socio Fundador y Gestor de Proyectos de Abora-Furniture and Technology. Esta empresa se dedica fundamentalmente a proyectos de decoración y de domótica. De los dos socios que integran este proyecto, como Teleco Santiago García es el responsable de la parte técnica. Inicialmente, Abora se creó para acercar la domótica al consumidor final, aunque sus principales clientes son promotoras, inmobiliarias y empresas que quieran adecuar su espacio de trabajo a las nuevas tecnologías.

Miguel Ángel Vaquero Moreno

Ingeniero de Telecomunicación y Director de Ingeniería de Ditec Ingenieros - Diseño y Tecnología, Ingenieros Consultores. Miguel Ángel Vaquero es experto en planificación de servicios de telecomunicación en el sector industrial y de la edificación. Esta experiencia en el diseño de sistemas de comunicaciones audiovisuales, sonido, seguridad y control de las instalaciones como empleado de otras empresas del sector le granjeó una sólida red de contactos que le impulsó a dar el salto como emprendedor. Los servicios que presta Ditec Ingenieros están orientados hacia la redacción de proyectos y la dirección de obra para los sectores de la edificación (oficinas, residencial, industrial, puertos y aeropuertos, auditorios, centros de procesos de datos, polideportivos, universidades, etc.) y del transporte (túneles, autopistas de peaje, ferrocarriles, etc.)