



EJECUTIVOS DE AIREKO, Waldemar ("Wally") Toro, Waldemar ("Tito") Toro, Paulino R. López y René Rivera en la nueva instalación de su edificio.

# El arte de superar las crisis

## Con 45 años de vida, Aireko es ejemplo de longevidad industrial

POR MARIE CUSTODIO COLLAZO  
mcustodio@elnuevodia.com

**CUANDO LAS** industrias de construcción y farmacéutica estaban en sus tiempos de vacas gordas, algunos contratistas se daban el lujo de rechazar proyectos pequeños para dedicar todos sus recursos a los trabajos grandes, que les dejaban mayores ganancias. Pero las condiciones de estrechez actuales hi-

cieron colapsar el sector de la construcción y las empresas se limitan a realizar proyectos pequeños, que les permitan ser más eficientes.

Sin embargo, el grupo Aireko se enorgullece de llevar 45 años en el mercado, atendiendo tanto a los proyectos de grandes construcciones como a las pequeñas mejoras o solicitudes de actualización de instalaciones.

"Nunca abandonamos los proyectos

pequeños", dice Waldemar "Wally" Toro, gerente general de Aireko Services & Installation (ASI).

Aireko Enterprise es un grupo de empresas que lo mismo construyen, que dirigen una construcción, u ofrecen una variedad de servicios a los sectores industriales, comerciales, turístico y hospitalario.

El grupo, presidido por Josen Rossi -también presidente de la Asociación de Industriales-, se divide en tres empresas, Aireko Total Construction Solutions, ASI y Aireko Management Services. Las primeras dos fueron fundadas hace 45 años, en Ponce, mientras

que la tercera está próxima a cumplir 10 años en el mercado.

Paulino López, presidente de la unidad de construcción, comenta que la reducción en el capital disponible para nuevos proyectos sí ha afectado a la empresa, pero que la flexibilidad de la organización les ha permitido retener gran parte de su fuerza laboral.

En el 2008, el grupo Aireko tenía alrededor de 800 empleados y facturó unos \$140 millones. Este año, la organización despidió alrededor de 100 empleados y proyecta una reducción en facturación de \$30 millones a \$40 millones.



**APOSTANDO**  
A PUERTO RICO



## ENFOQUE PEQUEÑO

López apunta que los proyectos grandes son cada vez menos, aunque no se dejan de hacer.

“Ya no hay proyectos como los del Ponce Hilton, Costa Caribe, Hewlett Packard, Lilly o Pfizer”, dice López recordando algunos de los proyectos en los que Aireko ha estado involucrado.

Sin embargo, el presidente de la constructora resalta que el sector hospitalario y comercial siguen invirtiendo en nuevas instalaciones, y menciona entre sus trabajos actuales el hospital Metro Pavia, en Santurce, y el WalMart Supercenter en Barceloneta.

Por su parte, René Rivera, vicepresidente de operaciones de la constructora, resalta que, en el pasado, la mayoría de sus clientes eran industriales e institucionales.

Aireko también ha estado trabajando con proyectos turísticos, como la remodelación del hotel W Retreat & Spa, en Vieques, donde tienen destacados más de 100 empleados, y cuyo costo supera los \$30 millones.

Y, en los últimos años, ha colaborado con Best Buy para la construcción de sus cuatro tiendas en Puerto Rico.

Aun así, López enfatiza en que la mayoría de las oportunidades de negocio que les surgen son obras pequeñas de mejoras capitales para mejorar la eficiencia de la operación, y ahí es que Aireko está enfocando su estrategia.

Rivera revela que su grupo está trabajando múltiples obras de mejoras capitales en el sector industrial, que incluyen reconocidas farmacéuticas como Bristol Myers, Amgen, St. Jude Medical, Warner Chilcott y Novartis.

“Todos son clientes repetitivos de muchos años”, dice orgulloso Rivera, para enfatizar que el compromiso de “Cumplimiento Total” de Aireko les ha ganado la confianza de importantes empresas locales e internacionales en la Isla.

Wally Toro señala que, en el caso de ASI, la misión es ofrecer el mejor servicio de mantenimiento de equipos para evitarle a sus clientes los altos costos de reparación, así como optimizar y automatizar los sistemas para que la operación sea más eficiente.

## APUESTA ENERGÉTICA

Entre los nuevos servicios que Aireko está ofreciendo a sus clientes se en-

cuentran las alternativas para ahorrar electricidad y el diseño e instalación de sistemas de energía renovable.

López indica que se aliaron con empresas que tienen mayor pericia en el análisis de sistemas energéticos, para brindar a sus clientes las mayores eficiencias posibles, como es el caso del Hotel San Juan Intercontinental, en Isla Verde.

Además, Aireko acaba de inaugurar la instalación de energía fotovoltaica más grande de la Isla en sus oficinas corporativas, en Caguas. La instalación de 1,488 placas solares y seis torres de inversores producirá aproximadamente 1,150 kilovatios/hora (kW/h) diarios, lo que equivale al 115% de la energía que consume el edificio.

El costo del proyecto ascendió a \$1.9 millones, pero con los incentivos locales y federales, Aireko espera recuperar su inversión en unos seis años.

La energía que no se consume en las oficinas se inyecta al sistema de la Autoridad de Energía Eléctrica mediante el protocolo de interconexión, que vislumbra que la autoridad pague unos 10 centavos por kWh que entra a sus líneas.

Sin embargo, el 25% del pago se descontará para aportar a las escuelas públicas.

La división eléctrica de Aireko Total Construction Solutions está a cargo de Waldemar “Tito” Toro, cuyo equipo trabaja los proyectos de eficiencia energética y

energía renovable en colaboración con ASI.

Tito Toro expresa orgullo porque la titánica instalación fotovoltaica en las oficinas de su empresa fue hecha, totalmente, por talento boricua adiestrado para esta nueva industria. Y está confiado en que representan una alternativa efectiva para sus clientes.

El ejecutivo explica que el cliente les explica su idea y de ahí el personal especializado de Aireko y las empresas aliadas “arman” un concepto que le ayude a calcular la inversión y el tiempo de retorno.

“Con el apoyo del equipo de instalación ofrecemos una solución costo-efectiva y rápida”, señala.

Por su parte, López recuerda que Aireko fue pionero en el negocio solar durante la década de los 80. En aquel momento utilizó tecnología fotovoltaica



**LA INSTALACIÓN** fotovoltaica en las oficinas de Aireko fue hecha por talento boricua.



ANGEL M. RIVERA

ca para el edificio experimental “Solar Cooled Industrial Building”, y luego para el sistema de agua caliente en nueve edificios de la base naval Roosevelt Roads, en Ceiba.

## INVERSIÓN EN EL PERSONAL

Además de los cambios en el mercado de Aireko, el presidente de la constructora resaltó que el grupo de empresas también ha hecho ajustes internos para enfrentar las dificultades económicas.

“¿Qué estamos haciendo? Nos miramos como organización para identificar dónde podemos ser más efectivos en costos, y así pasarle el ahorro a los clientes”, dice López y añade que, como parte de las estrategias para hacer más con menos, el personal está tomando el

adiestramiento de “Lean Six Sigma”.

Mientras, Wally Toro resalta la inversión en tecnología, como los sistemas de contabilidad y estimados más rápidos, que les permite competir mejor a la hora de licitar un proyecto.

“Además, nos da un estimado más certero”, dice y Rivera añade que, al acortar el tiempo, les permite cotizar una mayor cantidad de obras.

Los cuatro ejecutivos coinciden en que, sobretodo, lo que mantiene a Aireko en una posición sólida es la reputación que por 45 años ha construido en el mercado local.

“Vamos a seguir innovando, y apostando a nuestra gente, a la tecnología y a nuestra meta de cumplimiento total”, asegura López.