

NUEVO SECTOR. Con sus drones, compañías como la mexicana Delair-Tech dan servicio a sectores como el agrícola.

NEGOCIO



DRONES, SIN UN PLAN DE VUELO

El sector mexicano de aviones no tripulados saca provecho de nichos específicos, pero enfrenta vacíos legales para su desarrollo.

POR: Adrián Estañol

D HL Supply Chain realiza acciones de seguridad con drones, desde 2016, en su centro de distribución que tiene en el Valle de México. Los aparatos cuentan con tecnología de visión periférica, con una amplitud de 2,000 metros cuadrados, y se utilizan para las labores de vigilancia de las instalaciones durante el día. La empresa espera que pronto exista una legislación para traer tecnología más avanzada y así poder usarlos por las noches.

Hasta hace unos años se hablaba de un boom de los drones en México, pero el mercado ha venido a menos por la falta de legislación. "Esta tecnología empezó a subir hasta llegar a un pico. Ahora va a

Continúa en siguiente hoja



empezar a bajar y se va a estabilizar en lo que en realidad se puede hacer", explica Jaime Machuca, director de Tecnología de Droidika, empresa especializada en soluciones con drones.

En México, la mayoría de los drones son para uso recreativo, y son pocos los que se utilizan para acciones comerciales y privadas.

La principal aplicación es para captar información para las labores del campo y en cuestiones de topografía y monitoreo de infraestructura, coinciden analistas.

La mayoría de los desarrolladores mexicanos adquieren el equipo en el extranjero y desarrollan el software para ocuparlos en la agricultura, señala José Luis Chong, director de Transformación Digital de PricewaterhouseCoopers (PwC).

"Los drones te permiten obtener información de grandes extensiones de hectáreas de terreno de cultivo. Vemos una gran oportunidad (...) porque lo que hace actualmente esta industria es contratar un helicóptero o avioneta para que les mande la infor-

mación", coincide Alberto García, cofundador de Mava Technologies, empresa mexicana dedicada al desarrollo de drones destinados a la seguridad pública.

Los costos al usar un avión no tripulado pueden recortarse hasta 40% sobre un modelo operativo tradicional, dice Chong.

REGLAMENTACIÓN

Pese a que en la agricultura, la topografía y la infraestructura comienza a ser un negocio atractivo para la venta de aviones no tripulados en México, la falta de legislación congela la implementación de estas aeronaves en otros sectores.

"Hay un caso de uso de seguridad de vigilancia en tiempo real y hay varios proyectos que se han presentado, sin embargo, porque no avanza la ley como se requiere, no han podido implementarse", destaca Chong, de PwC.

El 8 de abril de 2015 entró en vigor una regulación en México para el uso de aviones no tripulados que pesan entre 2 y 25 kilogramos, ela-

borada por la Dirección General de Aeronáutica Civil (DGAC), dependencia de la SCT.

A casi dos años, hay 43 solicitudes de operación y 100 drones privados y comerciales registrados ante la autoridad aeronáutica.

Aunque la reglamentación establece que las empresas deben obtener una certificación de la autoridad para operar o diseñar este tipo de aeronaves, su registro es opcional. Aunado a ello, no se contempla ninguna reglamentación en materia de seguridad, además de que no se tiene una ley unificada.

"No aplica en seguridad ni en operaciones policíacas. Sin embargo, en un futuro no muy lejano también debemos considerar la parte del orden de este servicio", comenta Pablo Carranza, director de Ingeniería, Normas y Certificación de la DGAC.

El funcionario dice que la autoridad trabaja para que, a corto plazo, se tenga una regulación que considere actividades de seguridad y drones de mayor tamaño.




Freno a la innovación

Alberto García, cofundador de una de las pocas empresas mexicanas dedicadas a producir drones, tenía todo listo para inaugurar su planta en

Querétaro. Uno de los asistentes ese día sería TechnoPoli, aceleradora de negocios del Instituto Politécnico Nacional, con la que había comenzado a trabajar.

Ese mismo día le dijeron a Alberto García, de Mava Technologies, que no iban a asistir ni a apoyarlo porque faltaba el llenado de los formatos de avance. La *start-up*, que inició hace cuatro años, tenía en ese momento inversiones privadas por hasta 7.5 millones de pesos, inmuebles, líneas de producción y personal. "En otros países, vale más aquello que estás aplicando y que funciona, más que el papel", cuenta el directivo, que bus-

có, sin éxito, apoyo en el Conacyt y el Inadem.

Mava, miembro de la Federación Mexicana de la Industria Aeroespacial (Femia), desarrolla drones para seguridad y agricultura. En seguridad tiene clientes estatales potenciales, pero se enfrenta con una laguna en la regulación y en los trámites burocráticos. "Si nos siguen poniendo ese tipo de burocracia, vamos a seguir rezagados", señala García.