

De la Sagrada Família a un rècord Guinness: l'empresa gironina que ha convertit els drons en espectacle

Flock Drone Art ha passat de ser una aposta pionera nascuda a Celrà a una companyia de 16 treballadors que preveu facturar dos milions d'euros enguany

La dada resumeix la dimensió que ha agafat un projecte que va néixer entre finals del 2018 i principis del 2019, quan els espectacles de drons encara eren una raresa a l'Estat. El seu cofundador i CEO, Fran Arnau, venia del món de la música en viu i de la fotografia amb dron. És director del Festival Ítaca i feia anys que utilitzava drons per fotografiar. En un curs que reunia professionals del sector, va coincidir amb Ernest Biosca i Joan Pleixats, els altres dos socis fundadors, i d'aquella trobada va sortir la idea de portar al mercat local un format que Arnau havia vist sobretot en vídeos de la Xina. La idea inicial era senzilla de formular, però molt més complexa d'executar. Els drons comercials havien començat a entrar en el món audiovisual, però convertir-los en un espectacle coordinat, amb desenes o centenars d'aparells volant alhora sobre una ciutat, obria problemes tècnics, de seguretat i de permisos. A nivell tècnic, diu, van investigar molt durant els primers mesos. El mur principal va ser la regulació. Si ja era difícil obtenir autorització per fer volar un dron de gravació, plantejar a l'Agència Estatal de Seguretat Aèria que volien enlairar centenars d'aparells en una ciutat complicava molt més el procés. El primer vol els va costar gairebé un any o un any i escaig de tramitacions. A més, la pandèmia els va enganxar quan ja havien fet part de la inversió i estaven a prop d'aconseguir autoritzacions. La previsió era començar a fer espectacles a principis del 2020, però el primer no va arribar fins al desembre d'aquell any. Aquell primer espectacle ja es va fer amb 50 drons, tot i que la compra inicial havia estat més petita, d'entre 10 i 15 unitats. Aleshores només hi havia els fundadors i una estructura mínima. Els primers anys el creixement va ser lent i orgànic. Uns dos anys i mig més tard havien passat de tres a sis persones. Des del 2022, el projecte ha accelerat i actualment suma 16 treballadors distribuïts entre la part tècnica, la comercial, l'administrativa, la direcció i el departament artístic. La seu gironina concentra la major part de l'activitat. A Barcelona i Madrid hi treballa sobretot l'equip comercial, que s'encarrega del contacte amb clients. La companyia ha anat construint una estructura poc habitual a mig camí entre una empresa tecnològica, una productora d'esdeveniments i un estudi creatiu. Hi ha pilots i tècnics que mantenen i operen els drons, però també dissenyadors, perfils artístics, responsables de comunicació i personal financer. El negoci no consisteix només a enlairar aparells. Cada espectacle comença amb una demanda comercial i continua amb una fase de viabilitat. El client pot ser un ajuntament, una institució, una marca que vol presentar un producte o una empresa que celebra un aniversari. A partir d'aquí, l'equip valora si l'espai permet fer el vol, quins permisos caldran, quin volum de drons té sentit i quin relat visual es pot construir. Si el projecte tira endavant, el departament artístic dibuixa una primera proposta i la part tècnica treballa en paral·lel amb la documentació, la seguretat i els permisos aeris. La feina prèvia pot durar mesos. Fran Arnau situa en uns tres mesos el temps necessari per preparar un espectacle de 500 drons si el client respon ràpid i el procés flueix. En condicions normals, l'empresa demana entre tres i quatre mesos d'antelació per treballar amb marge, sobretot perquè sovint coincideixen diverses produccions alhora. També hi ha excepcions. Alguna vegada han muntat un espectacle en 15 dies, però altres projectes, com el de la Sagrada Família, s'han treballat durant molt més temps. La Sagrada Família ha estat l'espectacle de més projecció pública per a Flock Drone Art. Arnau subratlla que l'espectacle era una obra de la Sagrada Família dirigida per Igor Cortadellas, d'Igor Studio, amb qui la companyia ja havia col·laborat anteriorment. Flock va entrar al projecte per aportar-hi la part de drons i desenvolupar-la a partir de la idea artística. El marc era excepcional, tant pel valor simbòlic del temple com per l'atenció mediàtica que envoltava l'acte. "Ja sabíem on ens posàvem", admet Arnau. Sabien que hi hauria molts ulls pendent de l'espectacle, però no van dimensionar del tot l'impacte fins l'endemà

o els dies següents. "La visibilitat ha superat fins i tot les nostres expectatives», explica. El següent pas va arribar a Portugal. Al festival Air Invictus de Porto, Flock Drone Art i Air Invictus van aconseguir el rècord Guinness a la frase aèria més llarga formada amb drons. L'espectacle es va fer amb 3.097 aparells, una escala que multiplica per sis el volum habitual de molts dels seus projectes. Treballar amb 3.000 drons no canvia la lògica del sistema, però sí la seva complexitat. La tecnologia de base és la mateixa que en un espectacle de 300 o 500 unitats. El que varia és l'escala. Calen més routers, més capacitat de connexió, més personal per desplegar i recollir els aparells, i una planificació molt més exigent. A Porto, per exemple, van contractar una desena de persones locals per donar suport en tasques de càrrega, descàrrega i muntatge. Tot i la imatge aparentment màgica del resultat, el vol està profundament informatitzat. Primer es crea el dibuix en digital i després es converteix en una animació tridimensional. Els drons es representen com punts de color dins d'un espai 3D i els algoritmes calculen les transicions entre figures perquè els aparells no xoquin entre ells. Quan la coreografia està tancada, cada dron rep la seva ruta, amb coordenades reals vinculades al punt exacte on es farà l'espectacle. Els assajos tampoc sempre són com podria imaginar el públic. La companyia no acostuma a reproduir tots els espectacles a escala real abans del dia de l'estrena. Sovint fa proves reduïdes per comprovar connexions i sistemes, i utilitza simulacions digitals per validar la coreografia. Això permet estalviar costos i evitar revelar abans d'hora el contingut de l'espectacle. El model de negoci es reparteix entre clients públics i privats. Arnau calcula que aproximadament un 45% de l'activitat prové d'ajuntaments o institucions que organitzen esdeveniments, festes majors o actes de ciutat. La resta correspon sobretot a empreses, marques i projectes publicitaris. La geografia del negoci també s'ha ampliat. Flock Drone Art treballa principalment a Catalunya i a la resta de l'Estat, que concentren al voltant del 70% dels projectes. L'altre 30% correspon a encàrrecs o col·laboracions internacionals. L'empresa ha treballat sovint a Portugal i Alemanya, ha estat al Marroc i ha participat en projectes o col·laboracions artístiques vinculades a Qatar i Itàlia. La facturació reflecteix aquest procés de maduració. L'empresa va tancar l'any passat al voltant dels 1,6 milions d'euros i aquest any preveu arribar als dos milions. La firma calcula que fins ara feia uns 40 o 45 espectacles anuals, però aquest any ja ha superat aquesta previsió. El creixement, però, té una barrera financera clara, ja que ampliar la flota exigeix inversió. La companyia té actualment més de 3.000 drons, incloent-hi aparells de reserva, i la intenció és continuar ampliant-la a mesura que el mercat ho demani. No es tracta només de fer cada vegada espectacles més grans. Tenir més drons també permet dividir equips i afrontar diversos projectes el mateix cap de setmana. El repte és que l'espectacle no quedi reduït a una demostració tecnològica. Fran Arnau insisteix que el futur de l'empresa passa més per créixer en qualitat artística que no pas només en nombre d'aparells. La fita dels 3.097 drons els dona capacitat i visibilitat, però el CEO posa com a exemple la Sagrada Família per defensar que la mida no ho és tot. "Amb 700 drons pot ser una cosa viral, un projecte que explica i que és emocional", diu. Per a ell, no cal fer-ne servir 7.000 si el relat visual funciona. El sector també es mou. Quan Flock va començar, pràcticament no tenia competidors a l'Estat. Ara ja hi ha més empreses i Arnau preveu que en puguin aparèixer més. La companyia no ho interpreta només com una amenaça. En un mercat encara jove, la competència també ajuda a normalitzar el producte, a fer-lo més conegut i a obrir converses amb clients que fa pocs anys ni tan sols es plantejaven contractar una coreografia de llum amb drons.

Font del document:

<https://www.diaridegirona.cat/economia/2026/07/08/sagrada-familia-record-guinness-l-132058451.html>