

EMPRESARIOS DE CANTABRIA (2)
JOSÉ ALONSO FERNÁNDEZ PRESIDENTE DEL GRUPO TTI



José Alonso Fernández, en la terraza del edificio de TTI en el Parque Científico y Tecnológico. :: CELEDONIO

«Si Cantabria no dedica recursos a innovar, dentro de unos años tendrá un problema»



El presidente de TTI reclama sacar del debate partidario las inversiones en I+D+i y mantener una política pública constante de apoyo a las empresas

SANTANDER. José Alonso pasó directamente de las aulas de Físicas de la UC a la Agencia Espacial Europea como becario y a los dos años fundó una empresa para vender sus ideas a sus contratadores europeos. TTI es ahora líder en diversos segmentos de tecnología aeroespacial y está en pleno proceso de crecimiento, con la cartera de pedidos llena para los próximos dos años. En enero cumplirá su veinte aniversario.

–Es recurrente hablar de la necesidad de cambio de ciclo, de sustitución del ladrillo y el turismo como monocultivo económico... ¿En Cantabria se ha apostado por ello de forma real, con decisiones del Gobierno?

–Yo creo que en general han ido en esa dirección, pero no lo suficiente. La sensibilidad la tienen, pero deberían dedicar aún más recursos, porque la innovación de ahora significa la riqueza de mañana. Y si Cantabria no dedica suficientes recursos a la innovación hoy, dentro de unos años tendrá un problema. El ejemplo más claro son Alemania y Francia, países con industrias muy robustas en muchos sectores tecnológicos porque han estado invirtiendo durante muchas décadas y de forma muy intensa. Y ahora recogen los frutos.

–¿Qué habría que hacer en Cantabria y en España?

–Hay que sacar los programas de I+D y de innovación fuera del debate de partidos y llegar a un gran pacto político nacional para respetar las inversiones, dotarlas bien y mantener

las independientemente de quien mande. Como pasa en Alemania, donde este presupuesto crece un 5% anual gobierne quien gobierne. Ya lo decía alguien: «Si la innovación le parece cara, pruebe con no innovar». Hacerlo hoy significa que tu PIB del futuro, dentro de 15 años, será mucho mayor. Por eso hay que tomar decisiones a muy largo plazo.

–¿Usted ha visto aquí ese planificar para el futuro o, lo pongo peor, planificar en contra del futuro?

–En contra no. Yo he visto esa sensibilidad en todos, pero de modo insuficiente. Y también la he visto en los agentes sociales. Es un mensaje que ha calado, pero que hay que desarrollar y potenciar.

–¿Y siempre es poner dinero, o hay otras políticas posibles?

–Yo creo que al final el personal, los equipos, las dotaciones requieren inversión. Luego están las políticas formativas, el crear entornos como este parque [el Parque Científico y Tecnológico de Santander en el que TTI tiene su sede], pero las subvenciones y las ayudas son necesarias.

–¿Echa usted en falta apoyos políticos en algunas circunstancias?

–Noto cuando voy por Madrid e intento promover algún proyecto que un apoyo político me hubiera venido muy bien; no es lo mismo ir a un ministerio a pecho descubierto que contar con un cierto soporte que te abra inicialmente puertas. Nuestro problema es que competimos con grandes corporaciones, empresas del IBEX 35 y siempre estamos en desventaja y lo pasamos mal. Incluso aunque ganes se te puede escapar el contrato. Dicho esto, también estoy seguro de que los empresarios debemos alejarnos de la política. Meternos en política solo puede traer problemas y no es bueno para los negocios.

–Usted es el propietario del 100% del capital de TTI ¿Cómo ha podido mantener esa estructura de capital durante 20 años?

–He sido fundador, dueño y ahora presidente semiejecutivo, porque estoy delegando mucho. Es francamente inusual y ha sido difícil, porque las tecnológicas tienen proble-

mas de liquidez muy habitualmente. Yo he sido capaz de mantener un músculo financiero suficiente para crecer sin perder porcentaje. Eso facilita la toma de decisiones rápidamente, algo muy importante en este negocio y, a nivel personal, para mí.

–Pero habrá recurrido al crédito...

–Sí, pero al final es una financiación barata e interesante. Hubo temporadas muy buenas y en los últimos años se ha resentido algo; los bancos se han puesto más duros, ha habido que pelear las cosas y gastar mucho tiempo en convencerles. Quizás influya que la morosidad bancaria ha crecido y que en nuestro sector también ha habido empresas con problemas. A veces no se ha tenido en cuenta la importancia de la gestión y en algunos casos se ha llevado de forma caótica. Yo he visto caer muchas empresas por defectos en el área comercial y financiera.

–¿Es caro este sector en inversiones?

–Mucho. La sala de criogenia que aquí tenemos cuesta medio millón de euros, lo mismo que la cámara

anecoica de prueba de antenas. Y si no tienes un flujo de contratos estables llegan las dificultades para devolver los préstamos. O si fallas en los concursos, ya que la mayoría de lo que hacemos depende de ganar los concursos nacionales y, sobre todo, internacionales a los que nos presentamos.

–¿Qué tal les ha tratado la crisis?

–Nuestro sector es anticíclico porque son presupuestos plurianuales. Hasta 2012 seguimos creciendo, pero en 2013 y en 2014 llegaron los recortes y se notó. Lo que hicimos fue tirar de reservas y generar proyectos internos de I+D para mantener niveles de actividad. Y ahora mismo tenemos todos los departamentos al ciento y pico por ciento, contratamos gente nueva y estudiamos cómo ganar nuevos espacios en el edificio. Este año está siendo bueno y el próximo será mejor.

–TTI trabaja en la aplicación de las tecnologías de radiofrecuencia y antenas para los sectores aeroespacial, de defensa y seguridad, de telecomunicaciones y de ciencia pero, ¿cuál es el área de mayor desarrollo actual y futuro?

–Yo diría que la tecnología aeroespacial con todas sus vertientes, los satélites y las comunicaciones por satélite tanto en vuelo como en tierra. Ahí es donde tenemos más actividad y más perspectivas de futuro. Hay también oportunidades crecientes para las grandes instrumentaciones científicas desde los amplificadores de muy alta potencia para el acelerador de partículas del CERN hasta los de muy baja potencia para los radiotelescopios.

–La Organización Europea para la Investigación Nuclear, más conocida por sus siglas francesas CERN, es uno de sus principales clientes...

–En efecto. Después de un durísimo concurso, que ganamos a 76 organizaciones europeas, logramos un contrato estable, lo que nos posibilita cargas de trabajo dilatadas en el tiempo.

–¿Ustedes diseñan y fabrican a la vez en Santander?

–Nuestro objetivo siempre ha sido ser completamente autónomos y que el ciclo que va desde el análisis de las

PERFIL

De becario de la Agencia Espacial Europea a empresario

José Esmeraldo Alonso Fernández (Torrelavega, Cantabria; 1967), casado y con dos hijos, es licenciado en Ciencias Físicas por la Universidad de Cantabria (especialidad de Electrónica de Microondas). Del campus cán-

tabro pasó directamente como becario primero y contratista después a la Agencia Espacial Europea (ESA), donde estuvo en su Directorio Técnico de 1993 a 1996. Los propios directivos de la ESA le instaron a convertirse en empresario para poder comprarle sus ideas. En 1996 fundó TTI, dedicada a las tecnologías de radiofrecuencia y antenas aplicadas al sector aeroespacial, y la hizo crecer desde un único

empleado y 60.000 euros de facturación en 1996 hasta llegar, en 2015, a un grupo con 150 empleados y una facturación de más de 12 millones de euros. Ahora está embarcado en el crecimiento, con el objetivo de llegar a los 500 trabajadores y 40 millones de facturación. «Me dedico a esto y he delegado el día a día. Es difícil, ya hemos tenido cuatro tropiezos, pero aprendemos de ellos»

como becario por la Agencia Espacial Europea?

–Desde luego. Estuve dos años de becario y fui el único que conseguí continuar porque a la ESA le gustaron mis ideas y quiso comprarlas. Eso me llevó a constituir la empresa en enero de 1996. Vamos a cumplir 20 años y nada de esto hubiera sido posible si yo no hubiera estado allí y me hubiera formado en esos entornos. La ESA es un gran motor tecnológico europeo y que nosotros en algunos segmentos, como la radiofrecuencia y las antenas de tierra, tenemos un papel de liderazgo.

LAS FRASES

Formación
«Hay percepción en Europa del alto nivel técnico de los ingenieros licenciados en la UC»

Concursos
«Competimos contra empresas del IBEX y, a veces, aunque ganes puedes perder el contrato»

Trabajo
«Hacemos contratos indefinidos; es esencial que los trabajadores tengan esa tranquilidad»

especificaciones de un cliente hasta el embalaje del producto terminado seamos capaces de hacerlo aquí. Por eso tenemos toda la infraestructura adaptada para ello. Si dependes de terceros pueden fallar plazos de entrega, etc.

–¿Dónde contratan a sus técnicos?

–La mayoría son ingenieros de telecomunicaciones licenciados en la Universidad de Cantabria a los que nosotros formamos cuando se integran aquí para que se adapten a los usos y necesidades de la empresa. A veces algo tan sencillo como familiarizarles con aparatos con los que no han tenido contacto durante su formación y adaptarles a los tiempos de una empresa, distintos a los de la universidad.

–¿Y Llegan bien preparados?

–Están muy bien preparados y son gente excelente. Son ellos los que nos ganan las licitaciones compitiendo con ingenieros de todo el mundo y destacan por su buena formación y motivación. Tenemos que estar muy contentos de la cantera que hay en la Universidad de Cantabria. Yo llevo 20 años por Europa y he hablado con miles de personas y el mensaje de la excelencia ha calado ya y la percepción de que estamos a un nivel alto tecnológico ya existe en grandes organizaciones como la ESA, Airbus, Thales y el CERN. Tenemos un sitio en el mapa.

–Usted mismo se licenció en Fisi-

cas aquí...

–Soy físico por la Universidad de Cantabria y nacido en Torrelavega... (Se ríe) Producto 100% de la cantera cántabra.

–¿Qué tipo de contratos hacen?

–La inmensa mayoría son indefinidos, así todo el mundo está más tranquilo, con más estabilidad. En este negocio el capital humano es muy importante y que los trabajadores estén contentos y motivados es esencial.

–Ustedes llevan años investigando un acelerador lineal de protones con usos médicos para el tratamiento de cánceres, algo fuera de su campo habitual. ¿Cómo está este proyecto?

–Hemos terminado la fase de diseño y el problema que tenemos es que la fase de fabricación requiere una inversión de 50 millones de euros. Hemos intentado promover el proyecto en Madrid y en Andalucía pero no hemos conseguido impulsarlo. Es una pena que España sea uno de los pocos países europeos que no tiene una máquina de prototipado para el tratamiento del cáncer y especialmente el cáncer infantil, ya que acaba con el tumor sin dañar los tejidos adyacentes. Nuestro diseño mejora y es más eficiente que los ya existentes, pero hacerlo es una decisión política y nosotros tenemos poco apoyo político. Hay muchos aerpuertos sin utilidad, que han costado cientos de millones, y luego no hay dinero para esto y, además, unos

1.000 enfermos cada año deben viajar al extranjero para tratarse.

–¿Han tirado la toalla?

–En absoluto. Seguimos en la batalla porque creemos que es una máquina necesaria; sea esta o de otros. Estamos en conversaciones con el Ministerio de Sanidad y con otras administraciones a ver si quieren hacerlo suyo y promoverlo, incluso a través de un programa Feder europeo para instalarlo en un hospital público. Y hay cola ya de hospitales: Sevilla, Huelva, Marbella...

–Su empresa está en el Parque Científico y Tecnológico, ¿cree usted que el parque ha cumplido el objetivo con el que se creó?

–Y con creces. Solo hay que apreciar el cambio en los clientes que nos visitan: perciben la profesionalidad, las instalaciones, el entorno tecnológico y de innovación.

–¿Y también de competición?

–Un entorno competitivo es bueno. Corres más cuando notas el aliento del perseguidor en el cogote y te ayuda a crecer y mejorar. No gusta, porque preferirías el monopolio, pero es mejor.

–Ese éxito del Pctcan, ¿aconseja una ampliación?

–Hay aún parcelas disponibles. Es preciso analizar la demanda potencial, cuánto tiempo se tardaría en tener disponibles los planes y poner en marcha el proceso cuando sea necesario.

–¿Le marcó en algún sentido su paso

como competidores y lo somos en muchos concursos. En fin, me he prometido no hablar más de ellos.

–¿Y en Renfe?

–Acaba de salir una posibilidad para los AVE, pero Telefónica e Indra, las empresas que lideran el contrato, han preferido contar con la tecnología israelí en vez de con la única española que hay en el mercado.

–¿Curioso, no?

–Muy curioso. Es que Indra nos ve como competidores y lo somos en muchos concursos. En fin, me he prometido no hablar más de ellos.

–Con Abertis hay más suerte...

–Sí, estamos con ellos en un programa de la Smart City Barcelona instalando sensores en los contenedores de basura para controlar cuando están llenos. Es un contrato que nos abre muchas posibilidades de colaboración con ellos en el entorno de las ciudades inteligentes, lo mismo que ya tenemos en Santander a través de otra compañía del grupo, TST.

–¿Son el futuro las ciudades inteligentes?

–Es el internet de las cosas. Miles y miles de sensores volcando información en la nube sobre todo tipo de parámetros para que tú los utilices cuando quieras a través de tu móvil: rutas de tráfico, aparcamientos, niveles de contaminación al instante, información útil de todo tipo... Lo veremos en cinco años y nosotros estaremos en ello.

Un banco para un futuro sostenible

Banco Santander contribuye al progreso de la sociedad impulsando la educación y protegiendo el medio ambiente.

bancosantander.es