

Juan Carlos Ramos, gerente del clúster tecnológico cántabro ‘Tenemos que conseguir que las empresas de la región participen de los grandes contratos’

El Clúster TERA agrupa a 19 empresas de Tecnologías de la Información y Comunicación e instituciones de la comunidad. Son la punta de lanza de un sector integrado por 230 compañías, con un volumen de negocio de 540 millones y 2.200 empleos que está creciendo rápido. Muchas de ellas se mueven con soltura en otras regiones e incluso fuera de España pero, paradójicamente, no pueden participar en los grandes contratos que convoca las administraciones locales, por los requerimientos solicitados. El Clúster puede ser la vía para conseguirlo, a través de alianzas entre empresas que aumenten su tamaño y cartera de servicios. Ese será uno de los objetivos de Juan Carlos Ramos, ex presidente de Sidenor Forgings and Castings, que ha sido nombrado director gerente de TERA.

Las empresas tecnológicas parecían poco más que un sector marginal en Cantabria, en el que unos jóvenes muy entusiastas de la informática planteaban iniciativas loables pero que no podían llegar demasiado lejos, teniendo en cuenta que se trata de una región periférica con respecto a los grandes centros de consumo. Sin embargo, ya tenemos media docena de estas empresas equiparables, por volumen de plantilla, a fábricas industriales. ¿Llegaremos a ver muchas más?

JUAN CARLOS RAMOS.— Algo se ha avanzado, pero la realidad es que Cantabria agrupa menos del 1% de las empresas TIC de España. En su mayoría, son microempresas que se enfrentan a la dificultad de captar y retener talento, lo que condiciona su visibilidad y la limitada inversión y capital riesgo. Ciertamente, existen algunos centros de tamaño medio que compiten en un sector en el que la localización depende en gran medida de la infraestructura del conocimiento y de la demanda de servicios.

No es fácil para las empresas cántabras del sector acceder a grandes contratos nacionales o internacionales.

A veces, ni siquiera a los que convocan las administraciones públicas de la región. ¿El Clúster puede propiciar iniciativas conjuntas para que las empresas locales den un salto de dimensión y puedan participar en estos contratos?

JCR.— Acceder a grandes contratos nacionales o internacionales, también a los locales no es una tarea fácil. No ayuda el hecho de que nuestra comunidad carezca de Agenda Digital. Abogamos por el protagonismo activo de la administración en la puesta en marcha de nuevas políticas dirigidas a crear las condiciones mínimas para que el sector crezca hasta alcanzar tamaño crítico suficiente para progresar autónomamente. Y lo puede hacer, por ejemplo, facilitando su financiación tanto para su establecimiento como para el funcionamiento ordina-

‘Se necesitan políticas dirigidas a que las empresas del sector ganen tamaño. Ayudaría tener una Agenda Digital’

rio, considerando el elevado riesgo que caracteriza los proyectos de estas empresas y que limita su acceso al sistema crediticio convencional.

La Administración puede hacer más de lo que hace. Es un hecho que los contratos públicos relevantes de Cantabria son adjudicados a multinacionales que no tributan en nuestra región, no invierten en la misma y lo que es más grave se llevan el conocimiento TIC, que es lo que más valor tiene. La mayoría de los plie-

gos relevantes excluyen de facto a las compañías locales a través de requerimientos que concentran actividades y que únicamente pueden cumplir las grandes corporaciones. De ahí de la importancia del Clúster TERA para acumular masa crítica necesaria que permita afrontar los procesos de contratación pública.

En ese caso, ¿se buscará la alianza de empresas complementarias, para abordar ofrecer un paquete completo de servicios que aborde todas las áreas que requiere el cliente?

JCR.— El Clúster nace, crece y se sostiene en la medida que las empresas locales construyan una visión colectiva, generen redes y establezcan relaciones verticales y horizontales para abordar el juego de la oferta y la demanda. En definitiva, se trata de aunar esfuerzo, capacidades, inversiones y recursos.

En cualquier caso, siempre habrá colisiones entre empresas que tengan un perfil parecido y que aspiren a un contrato concreto. ¿Se pueden manejar bien esos conflictos, si surgen?

JCR.— La fórmula clúster se basa en el acuerdo y en el equilibrio de intereses de los asociados. Las reglas del juego están muy claras.

¿En qué áreas TIC está más especializada la región?

Los miembros de TERA

El Clúster Tera está formado actualmente por las empresas Acorde, Ámbar Telecomunicaciones, Cisca, Data Santander, Defsec Consulting, Diatomea Technology, Green Code, IPS Norte, Plain Concepts, TST, Via Core, Viavox, Zwit Project y las instituciones, Cámara de Cantabria, Citican, CTC, Sodercan, la Universidad Europea del Atlántico y la Universidad de Cantabria

bro TERA s TIC de la s públicos'

JCR.— Aunque el conjunto de empresas asociadas cubre un amplio espectro TIC, seguramente el mayor grado de especialización puede encontrarse en las compañías de desarrollo y en la construcción de dispositivos Internet de las Cosas (IoT) y la radiofrecuencia. También destacan empresas especializadas en comunicaciones y servicios TIC, así como soluciones de Inteligencia Artificial (IA).

¿Y qué perfiles profesionales y productos TIC tienen más demanda?

JCR.— La mayor demanda de perfiles profesionales se encuentra en el área del desarrollo. Se requieren ingenieros y licenciados bien formados y con experiencia. Hay una carencia importante en el mercado, que intentamos paliar desde el Clúster dando entrada en él a las universidades que hay en Cantabria.

Actualmente, las principales demandas TIC vienen asociadas a soluciones de Business Intelligence, ciberseguridad y dispositivos de control para dotar a la industria de soluciones 4.0.

En Cantabria hay escuelas y facultades de Ingeniería Electrónica, Informática, Físicas... ¿Esa cantera es lo suficientemente amplia para lo que necesitan las empresas tecnológicas de la región? Hay empresas que aseguran que si encuentran más trabajadores crecerían aún más

JCR.— Tenemos que impulsar un ecosistema digital robusto que contemple la visión académica, la apuesta por la investigación y la transferencia de resultados a empresas y sector público. No creo que se trate aumentar la oferta de ti-



Juan Carlos Ramos, gerente del clúster Tera, que agrupa a empresas TIC de Cantabria. FOTO: MARÍA CASUSO

tulaciones sino de integrar las existentes en el sistema productivo y mejorar la producción en I+D+i. De lo contrario, como ya está ocurriendo en la actualidad, esa cantera se seguirá desplazando a trabajar a aquellas regiones o países con alta densidad de empresas tecnológicas y, en general, con mejores condiciones económicas y de carrera profesional. Lo que resulta evidente es que este sector será uno de los grandes demandantes de empleos en los próximos años.

¿Es imprescindible manejar otro idioma, al menos?

JCR.— Las competencias del idioma están muy valoradas en el sector TIC por la necesidad de desenvolverse en los diferentes formatos de comu-

nicación que ofrecen las tecnologías. Su importancia dependerá de la ocupación o perfil profesional. En mi opinión, existen otros requerimientos previos, como la iniciativa, la motivación por la calidad, trabajo en equipo...

Usted procede de un sector industrial completamente distinto, por la madurez y por tratarse de una gran industria pesada. ¿Cree que desde esa 'vieja economía' se entienden bien los patrones de la 'nueva economía'?

JCR.— Con carácter general, creo que ese cambio no está siendo secundado. Pero si se refiere a Sidenor Aceros Especiales, puedo decir que se ha consolidado en los últimos años como una de las empresas más involucradas en la di-

gitalización de su actividad productiva, lo que también han hecho otras grandes compañías de Cantabria, como Textil Santanderina, Solvay, etc.

En este sector, cuando alguien tiene éxito con su empresa o su idea, alguna multinacional lo adquiere. ¿Este es el destino de cualquier tecnológica que triunfe?

JCR.— Creo que la concentración del mercado tecnológico es un peligro. Sobre todo, porque genera excesivas dependencias para el cliente. Tengo la percepción de que las empresas locales tienen un fuerte arraigo y son capaces de defender sus proyectos autónomos. Lo que no impide que, lógicamente, en algún momento puedan estar expuestas a ofertas tentadoras.