Luis Mayo, presidente de Tecnobit: "En el caso del 8x8 tratamos de ser neutrales porque entendemos que estamos en una posición de privilegio para abordar el programa"

03/05/2010 (Infodefensa.com) Por A. V. Suárez, Madrid - **Tecnobit**, filial del **grupo Oesía**, opta al *VBR 8x8* a través de varios consorcios empresariales y no ha dudado en ponerse en contacto con todos con diversas ofertas. Una estrategia de neutralidad "porque entendemos que estamos en una posición de privilegio para abordar el programa", explica su presidente **Luis Mayo** a *Infodefensa.com*. Según Mayo, "desde el punto de vista del **Ministerio de Defensa**, la opción más lógica es desplegar las mismas estaciones automáticas que ya están para los *RG-31* y por ello ofrecemos, al menos las torretas, a todos los ofertantes".

Tecnobit suministra las 90 estaciones ametralladoras por control remoto para los vehículos *RG-31 Mk 5E* del Ejército de Tierra gracias a la alianza con **Rafael Ordnance & Protection Division**. Una de las colaboraciones más importantes de esta empresa de electrónica y sistemas con los grandes contratistas del sector de la Defensa entre las que también destacan los nombres de **Boeing**, **BAE Systems**, **Thales**, **Lockheed Martin** o **Northrop Grumman**. Con sede en Madrid y Valdepeñas (Ciudad Real), Tecnobit aborda con optimismo el futuro apostando por nuevas áreas de trabajo como Espacio y Homeland Security y por su incursión en distintos mercados, algo que Luis Mayo, tras un año al frente de la compañía, no contempla como una opción: "Tenemos que hacerlo".

¿Cómo evalúa este año al frente de Tecnobit?

En el poco más de un año que llevo aquí he tenido la oportunidad de conocer más las impresiones que me causó la empresa cuando me incorporé en febrero del año pasado. Tecnobit es una compañía que tiene un equipo humano extremadamente competente, motivado, con una cartera de clientes sólida y leal, que dispone de tecnología que le permite desarrollar el trabajo que realiza en el mercado de Defensa y que más allá de eso le permitiría entrar en otras áreas de negocio donde puede apalancar esta tecnología que ha estado desarrollado durante años y que está en muy buenas condiciones para capear la crisis.

Afortunadamente, hemos tenido la posibilidad de participar en los grandes programas de Defensa en marcha y que son los que nos han permitido desarrollar la compañía así como nos garantizan una cierta tranquilidad para unos cuantos años como el *Eurofighter*, el *A400M*, plataformas navales... Esperamos, también, que gracias a esos desarrollos, como en el *RG-31*, estemos en condiciones de incorporarnos al que probablemente sea el único programa que queda por aprobar, el 8x8.

Tecnobit cerró 2009 con una facturación de 68 millones de euros, ¿cuáles son las previsiones para este año?

Esos 68 millones de euros son sin incluir el 51% adquirido a **Retemsa**, la cifra de negocio es, por tanto, 74 millones de euros. Para 2010 tenemos unas previsiones de ventas inferiores, en torno a los 71 millones de euros. Es una reducción ligera, sin embargo, esperamos ser capaces de mantener el EBITDA, porque el proyecto de las estaciones de tiro automáticas de los *RG-31* ha sido muy interesante desde el punto de vista del volumen de negocio, pero menos desde el punto de vista de los márgenes. El peso relativo en el negocio de la compañía durante el año pasado de este programa, va a significar que este año exista menos cifra de negocio pero unos márgenes superiores.

¿Qué ha supuesto para Tecnobit ser calificado como 'star supplier' de Lockheed Martin? ¿Cuáles son los principales contratos que tiene con esta multinacional?

La relación con **Lockheed Martin** es de hace muchos años y probablemente ha habido puertas que de otra forma hubiera sido más difícil abrir. Creo que con Lockheed Martin tenemos excelentes oportunidades. El momento no es bueno, no sólo hay crisis en España y, por lo tanto, el desarrollo de cualquier línea de negocio nueva es también difícil. Sin embargo, la posición como *star supplier* de Tecnobit, es decir, que estamos entre los 150 proveedores de Lockheed Martin más apreciados de sus 11.000, nos pone en excelentes condiciones para abordar futuros proyectos de colaboración entre ellos el vehículo 8x8. Estamos haciendo para ellos aero estructuras, racks, del programa de helicópteros *MH-60 R, helicópteros ahora multipropósito. P*or el momento, no hay nada más en marcha aunque tenemos varias ofertas

presentadas.

¿Esta relación ha sido fundamental para estar en la plataforma Patria-Lockheed Martin para optar al 8x8?

Es un factor importante, sin duda. Sin embargo, en el caso del 8x8 somos neutrales, estamos en todos los consorcios que han presentado una propuesta a la **Dirección General de Armamento y Material**. Con Lockheed Martin tenemos por razones obvias muy buena relación y esperamos ser parte de su equipo. Pero tratamos de ser neutrales porque entendemos que estamos en una posición de privilegio para abordar el programa y no queremos condicionarnos en el concurso. Desde el punto de vista del **Ministerio de Defensa**, la opción más lógica es desplegar las mismas estaciones automáticas que ya están para los *RG-31* y por ello ofrecemos, al menos las torretas, a todos los ofertantes.

¿Con qué otros clientes internacionales trabaja Tecnobit? Entre ellos, se encuentra, por ejemplo, Rafael con la compra de torretas para el RG-31.

Tratamos de trabajar con todos los grandes contratistas del sector. En este momento tenemos proyectos con **BAE Systems**, **Thales**, **Rafael**, **Boeing**, **Lockheed Martin**... el año pasado también hubo relación con **Raytheon** y **Northrop Grumman**. Nuestra relación es más directa con alguna de ellas, la más directa es con **EADS** que ha sido un cliente histórico de la compañía y que se mantiene, así como **General Dynamics**.

Rafael está trabajando en abrir una filial en España, ¿hay algún tipo de relación con Tecnobit?

Con Rafael tenemos una excelente relación y una colaboración estratégica en algunas líneas. En algún momento, Rafael puede haber mostrado su interés en llevar más allá esa colaboración pero Tecnobit es a día de hoy un activo fundamental dentro del proyecto industrial de Oesía y no está a la venta. Estamos encantados de colaborar con Rafael y estaremos encantados de colaborar por otras vías, no tengo ningún inconveniente en considerar la posible colaboración con Rafael mediante, por ejemplo, una *joint venture*, pero no sólo con ellos.

En cuanto al prototipo de comunicaciones tácticas TACOMS Fase IIB, compitieron directamente con Indra, inicialmente adjudicataria, ¿en qué consiste y qué aportó Tecnobit para conseguir el contrato?

Fundamentalmente la razón por la que yo creo que el Ministerio de Defensa nos adjudicó esta segunda fase del programa fue la tecnología que disponemos en el área de cifrado de comunicaciones, SCIP. Lo que estamos haciendo básicamente en esta fase es incorporar el cifrado SCIP, cifrado estándar **OTAN**, en las radios de comunicaciones tácticas que se despliegan en el teatro de operaciones. Disponíamos ya de esta tecnología, la habíamos incorporado en terminales móviles y lo lógico era incorporarla al resto de la red táctica. Esto más que una fase es un trabajo complementario.

También presentó el pasado año un sistema tecnológico de protección global de bases militares para la OTAN, ¿podría hablarnos de esta solución?

Lo presentamos en Belcoast 09, en Bélgica. Lo que estamos haciendo es integrar diferentes tecnologías que ya teníamos en la compañía para proporcionar una solución completa al problema de vigilancia de emplazamientos militares en el extranjero. Realmente lo que tratamos es de mostrar la capacidad de Tecnobit como integrador de sistemas en un prototipo que ha tenido éxito.

Otro proyecto destacable son los simuladores de duelo...

Los simuladores de duelo son un ejemplo de cómo Tecnobit es capaz de asimilar y mejorar tecnologías desarrolladas por otras compañías y que están en uso en otros ejércitos. Nosotros tenemos una colaboración con **Cubic Corporation**, una compañía norteamericana, que desarrollaba simuladores de

duelo y nosotros los hemos adaptado y mejorado en muchos aspectos como la operatividad del simulador y la capacidad de introducción de nuevos escenarios de simulación y de análisis de los Ejércitos simulados. Estamos utilizando la tecnología básica para adaptarlas a los *Leopard* y, más allá, le estamos añadiendo funcionalidad al hardware que van montado en los carros de combate. Disponer de un sistema de un blanco láser es solamente una parte del todo el ejercicio de simulación, después hay que integrarse en distintos escenarios de combate sofisticados, complejos, hacerlo interoperable con otros simuladores... y es lo que hemos hecho a lo largo de estos años.

Además, no sólo estamos desarrollando simuladores de combate para los carros, que ya están disponibles tanto para el *Leopard*, *Pizarro* y *Centauro*, sino también desarrollamos la simulación de escenarios de combate urbano con arma corta que pensamos que pueden tener aplicaciones para nuestras Fuerzas Armadas y para las Fuerzas Armadas de otros lugares donde el problema no es entrenar a los Ejércitos para la lucha tradicional, sino para lucha contra el narcotráfico, contra el terrorismo, guerrilla urbana...

¿A qué mercados se dirige Tecnobit fuera de España?

Estamos entrando en mercados que por naturaleza son internacionales, como el mercado de Espacio, que es global. En otras áreas, estamos tratando de apalancar tecnologías que ya tenemos. Un ejemplo es la que mostramos en Belcoast, pues con muy ligeras variaciones se puede utilizar para vigilancia de fronteras o de infraestructuras críticas. Asimismo, estamos explorando aquellos mercados en los que podemos asegurarnos una presencia permanente, a través de la red internacional de **Oesía**: México, Colombia y Brasil.

Y hay otro mercado, el norteamericano. Es muy atractivo. Sé que es difícil, pero tiene un volumen muy importante y además es el principal prescriptor de sistemas de seguridad y defensa en el mundo. Si intentas vender en Asia y eres norteamericano te van a dar un plus de credibilidad. Por otra parte, estamos convencidos que algunos de los productos que tenemos pueden ser competitivos en ese mercado como el sistema de gestión de audio del A400M, probablemente desde el punto de vista tecnológico es el más avanzado que existe en este momento en el mercado a la espera de ser certificado. Tenemos que buscar la forma de ofertarlo también en ese mercado. Yo no sé cómo va a evolucionar el mercado del transporte militar en Estados Unidos, pero sé que pasará en algún momento por una modernización y eso es una oportunidad.

Pese a la crisis, yo creo que cualquier momento es bueno para la internacionalización, no se trata de diseñar una estrategia, es que no hay más remedio que hacerlo. El mercado español es pequeño y los jugadores extranjeros, y que son más grandes que nosotros, van a intentar entrar en el mercado español y al final, probablemente, el mercado de Defensa no se pueda sostener como una isla dentro de la Unión Europea. Más pronto o más tarde el mercado de la Defensa tendrá que abrirse a la competencia igual que se han abierto otros y en ese momento nos veremos arrollados por la competencia de fuera. La internacionalización no es una opción, tenemos que hacerlo.

Recientemente Tecnobit ha sido adjudicataria del desarrollo de los elementos de control de la antena del Hispasat AG1 de la ESA, ¿qué ha supuesto este hito?

Ha sido una alegría para todos nosotros y la confirmación de que somos capaces de competir en ese mercado.

¿Por qué no se ha hecho pública la cuantía del contrato?

Me imagino que los acuerdos con el contratista principal nos lo impiden. Y además tampoco queremos dar tantas pistas, el mercado espacial hay pocos competidores.

¿En qué áreas de Espacio está presentando ofertas Tecnobit?

Básicamente diversos elementos de electrónica de vuelo, salvo en un caso de una oferta para el equipo de pruebas en tierra de un satélite.

¿Qué ha supuesto la incorporación del 51% de Retemsa?

Retemsa nos aporta una línea de negocio en la que no estábamos presentes y experiencia en tecnologías que tampoco dominábamos en la casa como es el área de radiofrecuencia. Nos permite además completar nuestra oferta en el área de comunicaciones seguras. La seguridad de las comunicaciones pasa por el cifrado, pero también por la denegación de acceso, por la distribución de claves públicas para cifrados asimétricos, por la capacidad de ingeniería de desarrollar redes privadas utilizando distintos elementos como repetidores, estaciones base e inhibidores. Y todo ello nos lo aporta Retemsa. Así como también nos permite incrementar nuestro volumen de negocio que en este momento es del 10%.

En cuanto a la internacionalización, el negocio de telecomunicaciones le pasa como el espacial, es global, por ello, Retemsa tiene una serie de productos que nosotros podemos ofrecer en el mercado latinoamericano donde la demanda puede ser mayor que en Europa.