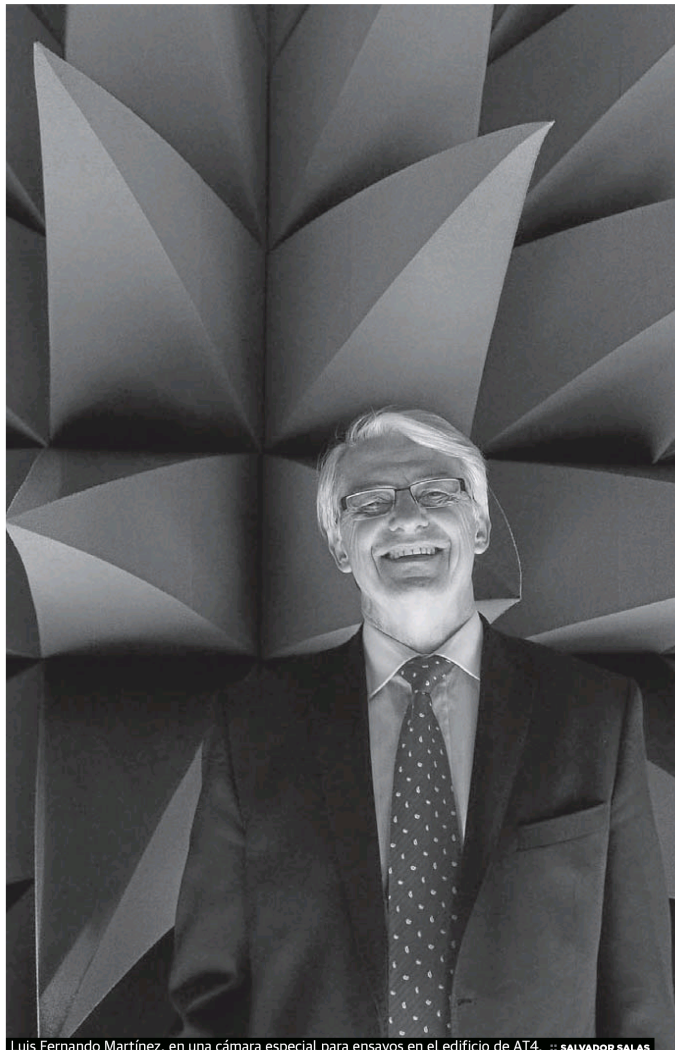


# «Si eres bueno haciendo cosas, puedes competir hasta con los chinos»

**Luis F. Martínez. Director de AT4 e ingeniero de Telecomunicaciones**



Luis Fernando Martínez, en una cámara especial para ensayos en el edificio de AT4. :: SALVADOR SALAS



**JOSÉ VICENTE ASTORGA**

✉ javastorga@diariosur.es

**MÁLAGA.** AT4 wireless es un pequeño gran gigante mundial en el sector de las comunicaciones y responsable, entre otras cosas, de que Málaga sea referencia mundial en tecnología 'bluetooth'. Algo que nació como una intuición con forma de laboratorio para homologar todo tipo de cachivaches electrónicos es veinte años después un centro de hiperespecializado en ensayos y normalización. La historia de éxito le debe mucho a este 'teleco' madrileño, atento a un escenario global en el que ha conseguido ganar varias batallas para que los fabricantes permitan a sus tecnologías 'hablar' entre sí. Todo se remonta al inicio de los 90 cuando buscó como otros colegas en el PTA tierra firme tras hundirse el gran centro de I+D de Fujitsu en Málaga. Allí estuvo de segundo de a bordo y se curtió como gestor en el día a día de la cultura japonesa del todo es mejorable. Medio millar de empresas confían hoy en AT4 -180 empleados y 24 millones de euros de ventas- e incluso una de ellas, Agilent Technologies, decidió adquirir en 2012 su división de instrumentación -130 técnicos incluidos- para seguir trabajando juntos en el Parque Tecnológico.

- **Telefónica les ha elegido como laboratorio para sus terminales y equipos móviles y en Japón abrirán ustedes una sede. Buena semana de anuncios.**

- Lo de Telefónica es un gran éxito y el resultado de un trabajo de hace año y medio, cuando la convencimos de que, aun siendo un tema muy sensible, no tenía mucho sentido que mantuviera internamente una serie de servicios de control de sus terminales, de sus proveedores. Este trabajo lo empezamos en Latinoamérica, luego seguimos en España y ahora empezamos en Alemania y Inglaterra.

- **Acaba de estar en el World Mobile Congress, en Barcelona. ¿Una reunión con acento asiático?**

- Sigue teniendo ese sabor desde hace años, y también hemos visto la preocupación de César Alierta por la fuerza que están alcanzando algunos mo-

napolios, los 'google', los 'apple' y demás... una gran competencia. El mercado de las telecomunicaciones se está transformando totalmente. Hace 20 años nosotros mirábamos si un teléfono cumplía bien la función de escuchar y hablar. Hoy hacemos eso también, pero ya es una de las mil pruebas que hacemos.

- **Lo próximo tras la tecnología 4G?**

- La cuarta generación, LTE, está avanzando en Japón y en EE.UU., pero en este último es porque tenían una tecnología que no proviene del GSM europeo y se han visto forzados. En Europa se están haciendo pruebas pero hasta que haya un mercado que demande, la de tercera generación aún tendrá mucho recorrido en ancho de banda. Serán las aplicaciones las que influyan para más velocidad de acceso.

- **Si hace ya bastante tiempo Citesa fabricaba teléfonos para medio mundo, ¿se puede decir que la inmensa mayoría de móviles pasa ahora por el filtro malagueño de AT4?**

- No solo los teléfonos, sino elementos como la tecnología 'bluetooth', que todo el mundo identifica con el manos libres... Siempre digo que el 90 por ciento de los dispositivos que hay en el mundo, una de dos, o han pasado por nuestros laboratorios o se han probado con instrumentos que nosotros hemos diseñado.

- **Viasa es la empresa pública andaluza de las ITV y socio de AT4. ¿A ustedes los clientes les vienen aquí o tienen que ir a buscarlos?**

- Hay que moverse mucho. Tenemos que ir a buscar los 'coches', por así decirlo, porque hay una competencia feroz. El 80 por ciento de nuestra facturación la hacemos con 50 empresas, pero el otro 20 por ciento son otras 450 más. Competimos con laboratorios internacionales, algunos asiáticos con costes muy bajos, con grandes multinacionales.

- **¿Son tan malos los productos asiáticos como se dice?**

- Hay de todo, y también algunas empresas asiáticas excelentes que lideran despliegue de redes y que compiten con sólidas empresas de primer nivel.

- **¿China será la fábrica del mundo?**

- Permite aquí ser heterodoxo. Podemos decir que hoy lo es, pero que hay espacios para los demás y por eso en España tenemos que revisar algunos conceptos. Para salir de esta crisis tan tremenda hace falta internacionalización, sin duda, pero si sólo lo hacemos en servicios, la mayor parte del empleo se generará fuera. Hay que hacer y exportar productos.

- **Pero viendo fracasos sonados como Vitelcom, precisamente de fabricación de telefonía móvil y aquí en el Parque, eso resulta una apuesta de riesgo.**

- Pero tenemos que buscar un elemento diferencial en lo que queremos hacer. Si no, vamos a arrastrar durante muchos años el problema del empleo. Es como en el sector agroalimentario, en el que yo no soy experto, pero me muevo por el mundo y veo que se innova en presentación de productos, por ejemplo, y noso-

**LAS FRASES**

Inconformista

**Tengo muy claro que desde la complacencia en lo que se hace no se puede avanzar**

Cooperación

**Aún no hay los mecanismos adecuados en la Universidad para poder compartir el riesgo**

Perspectiva

**Miro al pasado y al presente para cambiar el futuro, sin regodearme en lo bueno ni en lo malo**

-En la empresa nosotros habíamos creado conocimiento, disfrutábamos de una buena situación, pero nuestra capacidad real de poner en el mercado un valor tan alto como habíamos conseguido estaba limitada.

**¿Y cuándo se caen del caballo?**

-Con esta crisis, las grandes multinacionales también han revisado sus estrategias y consideraban nuestro nicho de mercado también estratégico. Nosotros hicimos un sondeo entre estas multinacionales y al final hemos traído al líder mundial en instrumentación, Agilent, que es la parte original de HP antes de su negocio informático. Ellos están encantados aquí, han encontrado un entorno de excelencia, con ingenieros con un gran 'background'. Este es uno de sus grandes centros de I+D del mundo.

**Una jugada perfecta: ustedes hacen caja, el empleo se mantiene y siguen trabajando estrechamente.**

-Pues sí, hemos hecho caja, los accionistas están contentos y hemos con-

Cambio

**Me vine a Málaga huyendo de la aglomeración de Madrid, que me encanta pero era una ciudad hostil**

Mercado

**Somos un país de empresas pequeñas, y AT4 lo es, pero competimos con las que facturan billones**

Planes

**Los programas de innovación parecen más políticos que científicos y tecnológicos**

seguido la capacidad financiera necesaria para nuestros proyectos. Tenga en cuenta que cada filial que abrimos en el extranjero suponen entre cuatro y seis millones de dólares para empezar. Somos su validador y verificador de unos equipos de Agilent que al mismo nosotros necesitamos para nuestra actividad.

**¿Están inmunizados contra los ajustes de empleo que tanto afectan a empresas del PTA?**

-Para eso solo conozco una vacuna: mucho esfuerzo, mucho trabajo, conocimiento, tomar decisiones muy ágiles y llevar una gestión financiera prudente, con apuestas importantes como la de Latinoamérica en relación a Telefónica, que ha supuesto unos siete millones. El mercado no te permite hacer siempre lo mismo. Hasta que hace zapatos tiene claro que debe innovar.

**¿Tengo entendido que cuando usted se vino a Málaga no tenía claro que un ingeniero de Telecomunica-**

ciones pudiera buscarse la vida en Andalucía

-Lo cierto es que nunca pensé que pudiera llegar a hacer todo lo que he podido hacer en Andalucía. Me vine huyendo de la aglomeración de una ciudad como Madrid, que me encantaba, pero era una ciudad hostil. Cuando se proyectó Secoinsa, la empresa nacional de informática, yo quería contribuir al desarrollo de mi país y encima van y me proponen diseñar el sistema de conmutación X-25, precisamente un tema que había estudiado. Se juntó todo, también otra calidad de vida. Fue llegar a Málaga y descubrir un paraíso con enorme potencial pese a las carencias, y a lo mucho por hacer. En Secoinsa llegué como ingeniero de diseño y debieron detectar algunas cualidades de gestión porque me pidieron que hiciera todo el desarrollo 'hardware' y que llevara las gestiones con el cliente principal, que era Telefónica. Con Felipe Romera y otros formamos un verdadero equipo de excelencia en I+D.

**¿Qué aprendió de esa etapa de trabajar junto a los japoneses de Fujitsu que luego asumieron Secoinsa?**

-De los japoneses aprendimos metodología porque éramos en cierta forma un grupo autónomo. Participé en dos procesos de transferencia de tecnología, una de montaje superficial de componente que hace veinte años era muy avanzado. Aprendimos de su forma de trabajo, de esa obsesión por la calidad y la innovación, por bajar los costes. Tenía un jefe que todo el día diciéndome 'cost down', 'cost don'. Cada semana había revisión de costes, algo absurdo para nuestro concepto español, pero sí, se conseguía

rebajar algo.

**-Ese nivel de exigencia tendría su parte mala**

-Bueno, hubo gente que sufrió, pero fue muy bueno para el grupo. Me ayudó a forjarme como gestor y a desarrollar luego esas capacidades en esta empresa.

**-AT4, por cierto, con la mitad del capital público, es toda una joya tecnológica que no da ruido. Es evidente que en lo público suena más lo que fracasa o no va bien.**

-No entro en análisis políticos. Soy solo un gestor.

**-Pero que ha llevado a esta empresa adonde está**

-Ha habido varias etapas, en la primera estaba dirigida por TUV, el socio alemán, una gestión que no satisfizo a la Junta por lo que se le invitó a salir. La Junta apostó pero nos dejó claro que esto no podía convertirse en un museo de la tecnología y nos dejaron solos. Me di cuenta de que en España entonces había pocas posibilidades para las telecomunicaciones, pero eso fue una suerte: tuvimos que buscar mercado fuera y eso, como empresa pública, con los controles, era una pesadilla. Era vender a base de maleta y billete de avión. Nada de abrir filiales. En el 2007 acabó esa mayoría pública y llegó a la internacionalización real, por lo que teníamos un 80 por ciento de nuestro negocio fuera. Abrimos en EE UU. En el 2009 en Taiwan, en 2011 Chile y ahora en Japón.

**-Dígame una cosa. ¿Está justificado el miedo a las radiaciones de antenas de telefonía? No hay consenso científico.**

-Esa afirmación... Puedo hablar de lo que los ingenieros medimos: campos electromagnéticos, pero los límites de radiación no los fijamos nosotros. No soy médico ni biólogo. Hay mucho tópico, demagogia y alarmismo exagerado. Los organismos competentes han fijado recomendaciones de límites y yo aún no he visto documentación fiable que demuestre la supuesta malignidad de lo que tenemos ahora mismo. Nos han hecho muchas consultas, incluso medir una antena que era solo receptora, pero había tal alarma que nos exigieron que hicieramos un informe que dijera que no había peligro. Pero sí no era siquiera una antena transmisora!

**«Trabajamos para acercar personas»**

Dudó en entre Ingeniería y Bellas Artes, una faceta que se traduce en esculturas, cerámicas o cuadros que cuelgan en el despacho. No le gustan los estereotipos ni la tecnología como un fin en sí. «Es un error social pensar que los tecnólogos somos fríos, cuando trabajamos para acercar personas, para hacer más fácil la

comunicación. Recuerdo que el catedrático Carlos Camacho le preguntaba a los alumnos de Telecomunicaciones en Málaga para qué creían que servía un ingeniero y les ponía el ejemplo de la película 'Star Trek' con esa pulsera para comunicarse desde cualquier sitio. Es una gran satisfacción que un emigrante pueda hablar y ver a su familia, que yo lo pueda hacer ver con mi hija desde EE.UU. o con mi hijo que vive en Taiwan». El primer ejecutivo de AT4 resalta su orgullo por el papel de la tecnolo-

gía 'bluetooth' en la seguridad vial. «Hemos contribuido también como artifices de la puesta en marcha de esta tecnología a evitar accidentes y muertes por atender una llamada». Asegura que el que las tecnologías 'hablen' entre sí, con independencia del fabricante, es otro pilar de AT4, un éxito que extiende también al sistema de monitorización inalámbrica para uso sanitario como el pulsímetro que se hizo llegar a los 33 mineros chilenos atrapados bajo tierra en 2010.

Promovemos el desarrollo de los pueblos de Asia, África y América Latina y movilizamos a la sociedad española.

Compartimos oportunidades

**Hazte donante**  
**902 115 359**

**Fundesos**

Fundación Desarrollo Sostenido  
COMPARTIENDO OPORTUNIDADES

[www.fundesos.org](http://www.fundesos.org)

EL CENTRO COMERCIAL MÁS BONITO DE LA COSTA DEL SOL

Laguna Village

Alquiler de local para Restaurante

TLFNO. 952 798 172  
[WWW.LAGUNA-VILLAGE.COM](http://WWW.LAGUNA-VILLAGE.COM)

Acógelos, los tenemos muy cerca

**hogar abierto**

**952 12 25 66**

**12 y 13 de Marzo**

**Subasta de joyas**

LUGAR  
ACERA DE LA MARINA, 3, 1º  
(Salón de Actos de Unicaja)  
Málaga

APERTURA DE LA SALA  
17:00 HORAS  
INICIO DE LA SUBASTA  
17:45 HORAS

Relación de lotes en:  
[www.unicaja.es](http://www.unicaja.es)

**Unicaja**  
MONTE DE PIEDAD