

“ACORDE quiere abordar programas de defensa de mayor envergadura”

Manuel Lobeira CEO de ACORDE

Nacida hace más de 25 años como spin off universitaria para resolver un reto tecnológico estratégico, ACORDE se ha consolidado como un referente en soluciones avanzadas de comunicaciones y defensa.

Con más de dos décadas de innovación a sus espaldas, clientes en los cinco continentes y un equipo que combina agilidad con conocimiento altamente especializado, la compañía cántabra afronta una nueva etapa marcada por la expansión internacional. De todo ello hablamos con su CEO, Manuel Lobeira.

¿Cuáles fueron los orígenes de la compañía y cuál es la foto actual de la empresa?

ACORDE se fundó en 1999 como una spin-off de la Universidad de Cantabria. Indra necesitaba nacionalizar un terminal de comunicaciones por satélite y la Universidad diseñó un nuevo amplificador para sustituir al estadounidense. Cuando hizo falta industrializar la solución y fabricarla, José Luis García, el Catedrático al frente, decidió crear ACORDE. En la actualidad la compañía cuenta con un equipo de más de 60 trabajadores, tiene clientes en más de 20 países, sus productos están operativos en los seis continentes de la Tierra y fuera de ella, teniendo como usuarios finales los principales ejércitos OTAN y agencias espaciales internacionales.

Tradicionalmente vinculados al sector espacial, ahora el área de defensa ha cobrado más peso. ¿Cómo ha sido ese giro estratégico y cómo se equilibra con las líneas históricas de negocio?

Desde el origen siempre hemos estado ligados a la parte de Defensa y comunicaciones, si bien es cierto que ahora lo que abordamos son programas



de mayor envergadura y no solo de comunicaciones por satélite, sino también de guerra electrónica, posicionamiento y datalinks, adaptados a múltiples plataformas de defensa (submarinos, fragatas, portaviones, vehículos terrestres, UAVs, cazas, satélites...)

¿Qué impacto está teniendo la coyuntura internacional en la demanda de sus soluciones tecnológicas, especialmente en defensa y comunicaciones seguras?

De momento, en España, son más intenciones que realidades, si bien es cierto que hay iniciativas más avanzadas según el país de origen de nuestros

clientes. En aquellos lugares donde sí hay movimiento ya se inician programas más ambiciosos tecnológicamente y pedidos de mayor volumen.

¿Qué proyectos de innovación tiene actualmente en marcha la compañía que considere especialmente estratégicos para los próximos años?

Por un lado, nuevos subsistemas para las siguientes generaciones de plataformas aeronáuticas (tanto tripuladas, como no tripuladas), por otro, cargas útiles para satélites de comunicaciones y posicionamiento.

En un entorno tan competitivo y globalizado, ¿cuáles di-

ACORDE trabaja ya en subsistemas clave para las futuras generaciones de plataformas aeronáuticas, tanto tripuladas como no tripuladas

La compañía ha sido reconocida con el Premio Nacional CEPYME a la Innovación Tecnológica por su trayectoria en un sector con escasa visibilidad

La expansión en defensa estadounidense y en programas científicos internacionales son prioridades claras en su hoja de ruta futura

ría que son las claves que diferencian a ACORDE frente a otros actores internacionales del sector?

Sin duda alguna la tecnología es una de ellas. Además, la fiabilidad y la amplia experiencia de equipos en campo, han permitido establecer y mantener relaciones de largo plazo con los principales clientes del mercado. La agilidad y flexibilidad de una compañía de nuestro tamaño, son también ventajas diferenciales.

ACORDE ha sido reconocida con el Premio Nacional CEPYME a la Innovación Tecnológica. ¿Qué significado tiene este galardón para una empresa

con ADN tecnológico como la suya?

Es un reconocimiento a una trayectoria innovadora de más de 25 años, en un sector al que se le ha dado muy poca visibilidad. Esto permite dar a conocer el proyecto empresarial y puede facilitar la atracción de talento, de colaboraciones industriales, etc.

¿Cómo están abordando el crecimiento desde el punto de vista del talento? ¿Es difícil captar y retener perfiles técnicos en el ámbito de la ingeniería avanzada?

Con mucha dificultad. La captación de talento es el principal reto de la compañía, máxime para una empresa de nuestro tamaño, ubicada en una región periférica, a pesar de lo atractivo del nivel de vida que ofrece Cantabria, y Santander en particular. La fidelización del mismo supone un continuo ejercicio de creatividad para generar las mejores condiciones para la plantilla, siendo este un reto que abordamos muy gustosamente, y con éxito, por el momento.

Mirando al futuro, ¿cuáles son los principales objetivos de ACORDE en términos de expansión, diversificación o consolidación de mercados?

La expansión deseable sería aumentar nuestra participación en programas de defensa estadounidenses, lo cual es muy complicado siendo una empresa extranjera compitiendo con proveedores locales. Igualmente, queremos ampliar nuestra participación en grandes programas científicos, al hilo de nuestra participación en los dos mayores radiotelescopios del mundo (Australia y Sudáfrica) que investigan el origen del Universo.

A nivel de diversificación, tenemos, por un lado, las cargas útiles para satélites y los equipos aeronáuticos, y por otro, una línea de negocio que trabaja en los sectores de industria, energía y salud, que cada vez tiene clientes más ambiciosos y cuya expansión internacional es también un objetivo claro.