

“¿Hay problemas? pues a solucionarlos y a buscar nuevas oportunidades, que las hay”



Constantino Fernández Pico

TRAYECTORIA

Constantino Fernández Pico (A Coruña, 1966), más conocido como Tino Fernández, es licenciado en Económicas por la Universidad de Santiago de Compostela. Cursó asimismo el Programa de Alta Dirección de la Escuela de negocios de Caixanova.

En el período 1990-1994 ejerció de Consultor Senior en Andersen Consulting.

Es el fundador y presidente de la consultora tecnológica Altia, empresa española que ofrece servicios de consultoría y prestación de servicios TIC, que nace en A Coruña en 1994.

Miembro del Comité Estratégico del Clúster TIC Galicia.

Es presidente del Real Club Deportivo desde el 21 de enero de 2014, tras recibir el apoyo del 72,09% del capital social representado en la Junta de Accionistas.

Amante del deporte, fue jugador y entrenador superior de baloncesto. Dirigió a tres equipos y en la Federación Gallega de Baloncesto a las selecciones gallegas infantil y cadete masculina.

Iba para jugador de baloncesto, se convirtió en empresario de éxito y terminó dirigiendo un club de fútbol. ¿Es más o menos así?

Más bien, digamos que jugué a baloncesto muchos años y también entrené muchos años, quizás podría haber vivido del baloncesto pero como entrenador. El fútbol también es una pasión desde niño y, más concretamente, el Deportivo. Y la actividad empresarial camina en paralelo y también es una pasión y una ilusión enorme. Me siento orgulloso de ser empresario, de trabajar en una actividad –la empresarial– no muy bien vista y absolutamente clave en el mundo que vivimos.

En 2010 afirmaba usted que ALTIA era todavía era una semi-llla. ¿Qué es ALTIA en 2016?

Lo mismo, siempre digo que lo mejor está por llegar. Pienso que se puede crecer y mejorar siempre. Y ese es el objetivo. Ya veremos si lo podemos conseguir, pero lo intentamos a tope todos los días.

Las cifras de 2015 de ALTIA son espectaculares: cerró el balance

con 65,3 millones de cifra de negocio, un 21% más, y 7,2 millones de beneficio, lo que representa un incremento del 61%. ¿Cuál es la fórmula del éxito?

Estos números son el resultado de preventas largas en proyectos de mayor volumen que hace años y de proyectos de éxito y una inercia generada durante años. En mi opinión no hay fórmula de éxito, creo que una clave es la cultura de empresa, el tipo de empresa que somos, creemos en el trabajo, en el talento, en la ilusión de nuestras personas, pensamos que podemos competir con los mejores del sector...

“Me siento orgulloso de ser empresario, de trabajar en una actividad –la empresarial– no muy bien vista y absolutamente clave en el mundo que vivimos”

Pero hasta llegar hasta esos registros, ¿cómo capeó la firma los años más duros de la crisis económica?

En primer lugar creo que el mérito es relativo, en el Sector TIC la crisis se ha notado menos. Las inversiones se han mantenido con carácter general.

También ayuda el mayor peso que la tecnología tiene en la sociedad, en la vida de las personas, las empresas, las administraciones públicas,... Cada vez nuestra vida es más digital y eso hace que las oportunidades en este negocio estén siempre ahí, apareciendo muchas nuevas cada año.

Además, en clave interna, nosotros no dejamos que la palabra crisis entre en la empresa. Hay que venir llorado de casa, decimos a veces. ¿Hay problemas? pues a solucionarlos y a buscar nuevas oportunidades, que las hay. A ganar los proyectos y hacerlos bien y no hablar de crisis.

El servicio de administración de la Bolsa Nacional de Empleo de Chile es el nuevo paso en el proceso de internacionalización de la compañía. ¿Es la idea seguir





creciendo en un mercado internacional que supone actualmente casi un tercio de la cifra de negocio?

Sí lo es, aunque la internacionalización es una asignatura complicada y por lo tanto no se puede banalizar. Las referencias de Altia en proyectos importante hechos en España son una baza importante, como lo fue recientemente en el caso del Gobierno de Chile.

En nuestro caso, el mercado europeo es también un objetivo relevante por la alta calidad de nuestra ingeniería y los mejores precios que podemos ofertar.

Asimismo, la empresa cotiza en el MAB desde el 2010, tocando techos de capitalización en el presente año. ¿Qué atractivos presenta ALTIA para un potencial inversor o accionista?

Creo que nuestra empresa es una empresa cuyo modelo de negocio se entiende. Es rentable desde el principio y el reto es hacerla más grande y mantener la rentabilidad.

No es una empresa que vaya a tener grandes saltos de facturación o beneficios. Pero sí es bastante previsible, sólida y creo que una buena inversión a largo plazo.

A veces digo que somos como un buen motor diésel. Personalmente no vendo mis acciones porque creo que, como decía antes, lo mejor está por llegar y yo mismo voy a seguir en el proyecto.

“En todos los sentidos, y por supuesto también en clave económica, estar tantos meses sin gobierno es una muy mala noticia”

Cambiando de tema, se ha hablado largo y tendido desde las elecciones de diciembre que la inestabilidad política perjudicaba la recuperación. En este sentido ¿qué análisis en clave económica puede hacer del resultado de la segunda ronda de las elecciones generales celebradas el pasado 26 de junio?

Teniendo en cuenta que a día de hoy no está claro el panorama, y hasta podría haber unas terceras elecciones, diré que me parece la-

mentable la falta de capacidad de acuerdo de unos y otros. En todos los sentidos, y por supuesto también en clave económica, estar tantos meses sin gobierno es una muy mala noticia.

Llegó usted al Deportivo con el objetivo de separar el ajetreado mundo del fútbol de su actividad profesional como presidente y máximo accionista de ALTIA. ¿Lo está consiguiendo?

Esa es y ha sido siempre mi idea, aunque lo consigo menos de lo que realmente me gustaría.

Desde el punto de vista exclusivamente empresarial, ¿hay muchas diferencias entre la gestión de una empresa tecnológica puntera y de un club de fútbol profesional?

Hay diferencias. Estrictamente como empresa, es más sencillo el fútbol. Pero el fútbol no es una empresa normal, es una empresa de sentimientos. Y esa es la gran diferencia. Esa y que su resultado depende también de un juego. Como se suele decir, de que entre la pelota.

Son mundos distintos, los dos muy interesantes. Aunque personalmente, en el fútbol sólo estaría

vinculado al Deportivo.

Para finalizar, y agradeciéndole su amabilidad; repite usted con frecuencia las frases “está todo por hacer” y “lo mejor está por llegar”. ¿Qué le queda por hacer y a dónde por llegar tanto a ALTIA como al Deportivo?

En Altia, trabajamos en un Plan Estratégico para crecer con rentabilidad de una manera importante los próximos 5 años. Trabajamos en 9 ejes que nos llevarán a conseguir el objetivo planteado.

En el Deportivo, queremos, por una parte, dejar al Club sin deuda y fortalecerlo económicamente; socialmente, hacer que siga creciendo el deportivismo aquí y en todo el mundo y deportivamente, consolidarnos entre los mejores, volver a Europa y ganar títulos. Vamos a ser un club global importante. Poco a poco, salimos de enormes dificultades, el camino es duro, pero somos profesionalmente muy ambiciosos y lo vamos a conseguir.

PERSONAL E INTRANSFERIBLE

UN LIBRO

La conjura de los necios

UNA PELÍCULA

El motín de La Bounty

UNA CANCIÓN

Thriller

UNA COMIDA

Marisco

UNA CIUDAD PARA VIVIR

A Coruña

CIUDAD PARA VIAJAR

New York

UNA AFICIÓN

El mar

UN TALENTO QUE LE GUSTARÍA TENER

Tocar el piano

UN PERSONAJE HISTÓRICO

Cristóbal Colón

UN HECHO HISTÓRICO

Llegada del hombre a la Luna