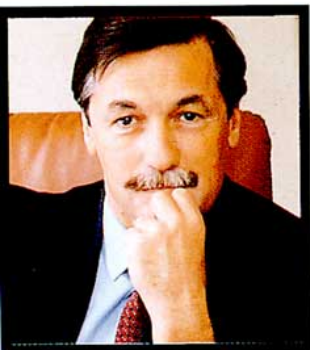




CRUZAR EL CHARCO EN BENEFICIO DE TODOS

❖ *Enrique Gutiérrez Bueno*

Resulta de indudable interés para todos el hecho de que algunas de nuestras más importantes empresas hayan decidido cruzar el charco y entrar en los mercados del cono sur americano. Que Telefónica, Iberia, Repsol o RENFE se abran a nuevas experiencias, fuera de nuestro país, en una zona geográfica donde nuestro peso específico industrial ha dejado mucho que desear históricamente, debería beneficiarnos a todos.

Haciendo referencia en primer lugar a la nueva responsabilidad adquirida por Telefónica, quizás muchos desconozcan el auténtico caos en que actualmente están sumidas las telecomunicaciones en Argentina. Debe aclararse que el servicio telefónico está realizado en Buenos Aires por el curioso método de tirar líneas de azotea en azotea, de forma que las calles de la ciudad se encuentran materialmente cubiertas por una maraña de cables, que hacen parecer la cosa más bien algo de locos. Poner en condiciones el servicio parece, con este punto de partida, y en un país donde la fijación de tarifas será traumática, una tarea más de titanes que de buenos gestores y empresarios. Y ello, sin tener en cuenta el ambiente social en que se va a desarrollar la expe-

riencia. Pero, asumida la gestión, esperemos los resultados que, ojalá, sean buenos. Pero acordemos al menos que los riesgos son más que importantes, y que las pérdidas a corto plazo pueden ser también más que importantes.

Existen, sin embargo, dos aspectos que a muchos quizás se les escapen, pero que tienen una enorme trascendencia a la hora de valorar resultados globales, y que por sí solos justifican el riesgo y las inversiones asumidas. Cuando en países como Argentina o Chile empresas españolas gestionan y controlan servicios tan estratégicos como las comunicaciones, la energía o las telecomunicaciones se está, por fin, en condiciones de influir decididamente sobre la sociedad en su conjunto y construir ese "lobby" real del que hemos carecido históricamente y que sí han tenido franceses o italianos para introducir su industria. Existen importantes experiencias de empresas españolas de todo tipo que

"Cuando en países como Argentina o Chile empresas españolas gestionan servicios tan estratégicos como las comunicaciones, la energía o las telecomunicaciones se está en condiciones de construir ese "lobby" real del que hemos carecido

intentando penetrar en aquellos mercados, han rebotado en los "circuitos de influencia" que aquellos países tenían establecidos con el fuerte apoyo de sus gobiernos. Que esto cambie será posible si quienes pivoten la operación desde

España entienden que detrás de Telefónica, Repsol o Iberia está todo un país, y todo un conglomerado de empresas españolas, cuyas hipotéticas exportaciones servirían para tratar de nivelar esas balanzas comercial y tecnológica, hoy tan devaluadas.

Si la adjudicación de estos servicios hubiera sido ganada por franceses, las posibles pérdidas en su gestión se hubiera visto compensada por el desembarco descarado de su industria en el suministro de todos los equipos y sistemas que fueran necesarios para poner aquellos en condiciones. Mucho me temo que no suceda exactamente igual en nuestro caso, al menos con la misma intensidad. Primero, porque, no se sabe bien por qué extrañas razones, estamos aquejados de un "chauvinismo al revés", que impide demasiado a menudo buscar soluciones propias a nuestros problemas. Y segundo, porque no es precisamente autónoma nuestra industria de telecomunicaciones, sino tremendamente dependiente de multinacionales. Sería curioso que el riesgo asu-

mido por nuestras empresas, algunas de carácter público, o semi público, reportase beneficios a Philips o Ericsson, por citar algunos casos.

Sin embargo, si la política a seguir, si la táctica que se fija consiste en, efectivamente, no sólo dar un buen servicio, que eso ya se da por descontado, sino ayudar también a nuestra industria a penetrar aquellos mercados, exactamente como lo hacen otros países sin sonrojarse, existen muchas empresas a las que se les puede ayudar de verdad y no solamente en el sector electrónico. Una duda permanece, sin embargo, en el ambiente. Se ha creado demasiado escepticismo respecto a nuestra capacidad comercial e industrial fuera de nuestras fronteras. Un "lobby" no se construye de la noche a la mañana. Requiere una fuerte voluntad política para lograrlo, desde los máximos responsables del Gobierno, hasta el último trabajador de las empresas establecidas. La pregunta es: ¿Seremos capaces de aprovechar esta oportunidad o dejaremos, de nuevo, que la aprovechen otros? **UT**

Jornadas profesionales.
En los días 16, 19, 20, 21, 22 y 23 no existe taquilla desde las 10,00 hasta las 15,00 horas. En este periodo, y para la entrada en el Recinto, será necesaria una invitación o acreditar su identidad profesional.

LA GRAN CITA

Congreso internacional sobre diseño y confort en la oficina CIDYCO 90.

Conferencia internacional de Informática. Jornadas para profesionales.

Convención de Informáticos CIBI 90.

ESTE AÑO VISITE LOS NUEVOS PABELLONES

HORARIO: De 10 a 19,30 horas sin interrupción. Domingos de 10 a 15 horas (cerrado por la tarde). (Prohibida la entrada a menores de 18 años).

MADRID

RECINTO FERIA DE IFEM
DE LA CASA DE CAMPO.

Del 16 al 23
de Noviembre
de 1990.

30 AÑOS
S.I.M.O.

S.I.M.O.
OFICIAL MONOGRAFICA INTERNACIONAL
DE LA INFORMATICA