

SER EMPRESARIO Y TELECO

Muchos no acaban de entender por qué nuestra profesión ha aportado a la sociedad tan pocos empresarios industriales. A pesar de su valía, que nadie discute, son demasiados escasos en un entorno que valora la preparación y valía de los ingenieros de telecomunicación.

Reunimos a algunos de esos pocos empresarios industriales para que nos hiciesen llegar su experiencia y valoraran los resultados alcanzados.

Ramón Guixá en RYMSA, Francisco Marín en ELIOP, Luis Mendoza en Telecomunicación y control y Pedro Mier en Mier Comunicaciones pasaron de las aulas a poner en marcha sus empresas. He aquí lo que dió de sí esta puesta en común de trayectorias profesionales atípicas y muy parecidas todas ellas.



Pedro Mier de Mier Comunicaciones, Ramón Guixá de RYMSA, Francisco Marín de ELIOP y Luis Mendoza (de izda. a dcha.)

BIT: *¿A qué achacáis que haya tan pocos ingenieros de Telecomunicación que sean empresarios?*

Luis Mendoza: Tenemos una profesión que es aún joven en un país, que además, no se caracteriza por ser precisamente empresarial. A lo largo de los estudios, pocos se plantean la posibilidad de ser un promotor de negocios. Nuestros ingenieros están hoy demasiado orientados al diseño, incluso es difícil encontrar un ingeniero interesado en temas más industriales, procesos de producción, etc.

Francisco Marín: La verdad es que las condiciones necesarias para crear una empresa en nuestros sectores era fácilmente accesibles para las actividades emprendedoras: nivel bajo de inversiones, mercados en expansión, etc. Sin embargo el número de empresas nacidas en los 70 y 80 ha sido escaso.

Posiblemente una de las causas, creo, como Luis, que se puede deber a que en las Escuelas no se preparan Ingenieros para crear empresa. La formación de los "Telecos" se acaba, para la mayoría, en el diseño, cuando en el proceso de creación, desde su concepción a su explotación existe diversas fases, todas ellas muy interesantes.

Pedro Mier: Hay pocos empresarios ingenieros de Telecomunicación. Lo que resulta sorprendente ahora, cuando hay más titulados y más experiencias de algunos que lo han sido. Recuerdo a uno de mis profesores de la Escuela de Barcelona, que recomendaba, en aquella época de crisis, crearse la propia empresa. Porque, además, en Cataluña hay mucha tradición empresarial. A lo mejor, ahora que viene la crisis otra vez, vemos renacer el espíritu empresarial.

F. Marín: Yo creo que la sociedad española es poco receptiva con la empresa que posee tecnología propia. La labor de empuje del CDTI para regir estos hábitos, que fue muy activa en los 80, se debería mantener o redoblar en los 90.

BIT: *¿Qué circunstancias concurrían entonces, que ayudaron a crear empresas?*

Luis Mendoza: En el origen de estas "vocaciones empresariales" contó mucho el medio y el momento. A finales de los setenta empieza una crisis generalizada en el sector industrial. Mi empresa es producto de una crisis, como otras. En ese momento se desarrolla una vocación emprendedora, que ciertos mecanismos

oficiales, como CDTI, pone en evidencia y después vino la época de expansión de los primeros ochenta que nos consolidó. No creo que cuando un ingeniero de telecomunicación se plantea crear una empresa, el ánimo de lucro esté detrás. Más bien te gusta la profesión y lo que haces. Surgen nuevas ilusiones y se plantea que es posible poner en juego ciertas ideas, y de ahí surgen empresas como la mía. TC no hubiera nacido cinco años antes. Lo hizo cuando se dieron las circunstancias necesarias.

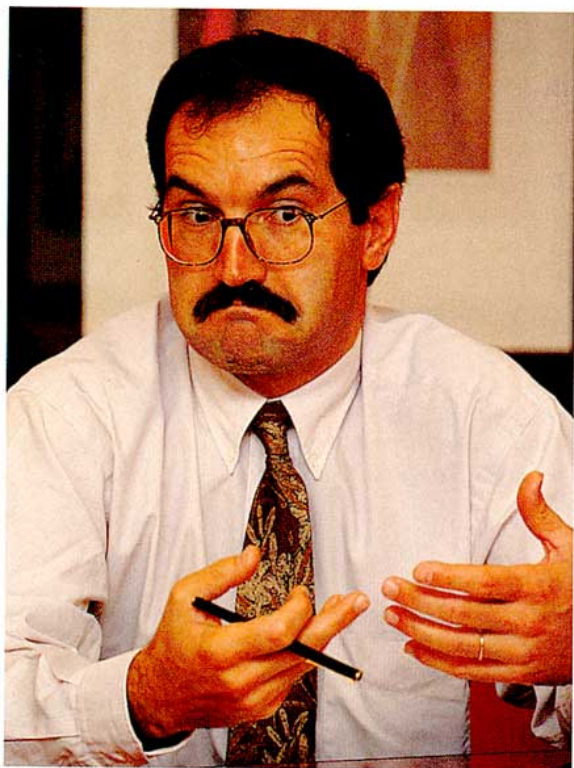
BIT: *¿Podríamos decir, puesto que todos pertenecéis a la misma época que todas vuestras empresas son consecuencia de la crisis de finales de los 70?*

R. Guixá: En mi caso, yo había trabajado en una empresa que hacía antenas. Ahí aprendí, y al cabo de un año, yo puse la mía. Alquilamos un garaje y empezamos a trabajar. Lo mío fue una locura. Aunque cuando yo estaba en la carrera, ya hacía negocio. Probablemente me metiera a crear una empresa porque me apetecía. No pensé en hacer dinero, no era eso lo que me importaba y no hemos parado hasta ahora.

F. Marín: Es bonito ver qué es lo que le lleva a uno a hacer empresa. Probablemente resulte bastante anecdótico. Salvo casos en que en la familia había precedentes, era raro que te lo plantearas. Yo jamás lo pensé mientras hacía la carrera. Es más bien una coyuntura histórica la que te lleva a ello. Yo me encontré con que perdía el empleo porque la empresa cerraba y en ese caso estábamos varios. Entonces planteamos la posibilidad de crear una nosotros mismos. Y nació ELIOP. Teníamos, eso sí, un convencimiento casi militante de que éramos capaces de hacer cosas en este país y que era una pena que no lo hicéramos. El origen está ahí. Lo que es penoso es que somos pocos y no somos grandes. En este país no apoyamos lo español. Quizá había que destacar que la escasa cultura empresarial española que se ha dado en estos últimos años



Ramón Guixá:
"Un ingeniero en una empresa industrial tiene que tener nociones comerciales"



Pedro Mier: "Para ser empresario hay que tener espíritu emprendedor"

ser funcionario en Madrid. Todas las familias tienen a alguien en la Administración. En mi

es consecuencia del enorme ánimo especulativo que se ha fomentado. Como consecuencia, el sector industrial no tiene impacto social, especialmente cuando hablamos de una actividad que no reporta un margen de beneficio demasiado grande, y aquí todos quieren hacerse ricos ya y por el método más fácil.

P. Mier: Tenemos que tener en cuenta que hacer negocio es una costumbre en Cataluña. Todas las familias tienen a alguien que comercia de una u otra manera. Es como

caso, la cosa era más sencilla, porque la empresa estaba ya. Pero yo creo que es importante que maticemos un punto. Y es que para ser empresario hay que tener espíritu emprendedor, y no tener ánimo de lucro. Es curioso, pero quienes desarrollaron una cierta actividad en la política durante la etapa de la carrera, con frecuencia acabaron siendo empresarios. Es importante lo que antes ha señalado Paco Marín. En este país hay un rechazo al empresario por culpa de los que han hecho dinero especulando, sin generar riqueza.

L. Mendoza: No creo que un ingeniero se plante la empresa como forma de ganar dinero. Lo que se plantea es la labor que tiene enfrente, que es lo que le preocupa.

F. Marín: Me parece interesante incidir en lo que antes ha señalado Pedro Mier. Yo, cuando tengo que contratar a alguien, me parecen importantes, además del curriculum académico, otras actividades colaterales, haber sido delegado de curso, participar en actividades sociales, etc., que demuestren su espíritu emprendedor, abierto para comprender el entorno que nos rodea.

SIEMENS

Calidad en lugar de cantidad. Analizador RDSI S₀ K1403.

Reduzca su inversión: ahora puede realizar todas las medidas necesarias en el bus S₀ con una sola unidad.

El K1403 mide en el nivel 1 y 2 (OSI) del interfaz S₀ las funciones del equipo terminal requeridas por RDSI: la verificación por parte de las administraciones de telecomunicación y para cubrir las condiciones oficiales de aprobación.

Calidad en lugar de cantidad: ahora el K1403 engloba todas las funciones de medida en un maletín portátil.

Principales características técnicas:

- ☐ Medida de acuerdo con la Recomendación CCITT I.430, NET 3 y 1TR3 (FTZ) en el bus S₀.
- ☐ Medida de las funciones lógicas del bus S₀.
- ☐ Medida de las funciones de transmisión.
- ☐ Medida de las condiciones de alimentación.
- ☐ Simulación de las funciones NT y TE.
- ☐ Funcionamiento dirigido por menús, con panel táctil.
- ☐ Control remoto a través del bus IEC.

Aplicaciones: medidas en el bus S₀

- ☐ en desarrollo
- ☐ en control de calidad
- ☐ en servicios de mantenimiento

¿Le interesa?

Envíe este cupón a:

Siemens, S.A.
Div. Telecomunicaciones (T3)
Pza. Carlos Trías Bertrán, 7
28020 Madrid
Tel. 555 00 02 (ext. 3325)

Siemens, equipos de
medida para
comunicaciones fiables.

R. Guixá: Yo creo que aquí no hay más empresarios por un problema religioso. La religión católica ha sostenido históricamente que es malo ganar dinero, mientras que los protestantes piensan al revés.

BIT: ¿Es fácil crear una empresa? ¿Cuáles fueron vuestros problemas iniciales?

L. Mendoza: Cuando empiezas algo, tienes que empezarlo desde cero. Seguridad Social, permisos de industria, etc. Porque ninguna empresa nace con la infraestructura necesaria. Es el emprendedor quien lo tiene que hacer, lo que no resulta tan fácil. Luego hay que aprender. Cuando empiezas no sabes ni el 50% de lo que necesitas.

R. Guixá: Algunas hasta nacen de forma ilegal, porque siempre te falta algún permiso, algo que completar. Y como es imposible esperar a fabricar con todos los papeles en regla, empiezas a fabricar de cualquier manera y a vender, y paralelamente vas montando las cosas.

L. Mendoza: Esto, que era verdad entonces, ahora no es tan cierto. Hoy hay más sopor-

tes, más ayudas para empezar.

BIT: ¿Creéis que las ETSIT, con sus nuevos planes de estudios, podrían ayudar al posible futuro empresario?

F. Marín: Para mí, cuando selecciono a alguien para ELIOP, le doy mucha importancia a la entrevista. Unos han sido formados para ver lo que hay dentro de la caja negra y otros para ver lo que hay fuera. Nosotros no somos de estos últimos. Yo necesito ingenieros que sepan trabajar con las tecnologías más avanzadas. Pero también de los otros.



Francisco Marín: "La labor de empuje del CDTI se debería mantener o redoblar"



Deseo mayor información sobre el analizador RDSI S0 K1403

Nombre _____

Empresa/Organismo _____

Cargo _____

Dirección _____

Código Postal/Ciudad _____

Provincia _____



Luis Mendoza: "Nuestros ingenieros están hoy demasiado orientados al diseño"

problema de cultura del que enseña o el que habla de estos temas.

P. Mier: Los franceses han creado, en la tradición de sus grandes escuelas, un nuevo concepto de ingeniero de telecomunicación, en Bretaña, que exige que sus estudiantes terminen conociendo tres idiomas, el último semestre lo tienen que realizar en una empresa, y combinan una formación técnica de base con una comercial perfectamente definida.

R. Guixá: De entrada, en la Escuela de Madrid, pidiendo una nota media de 7,9, no van a encontrar a nadie con espíritu comercial. El comercial ha de ser más juerguista, y menos empollón. Cada vez será más difícil. Con un nivel tan alto, sacarás gente de laboratorio. Y un ingeniero en una empresa industrial tiene que tener nociones comerciales.

L. Mendoza: La formación que se da es buena, pero incompleta. Gestión, economía no se enseña.

BIT: *¿Cuál fue el papel del CDTI como ayuda a las empresas? ¿Es comparable con el actual?*

F. Marín: A nosotros, con su pequeña aportación, nos ayudó mucho. Contribuyó a echar gasolina a un motor, ya en marcha y además nos dió apoyo moral. Era fruto de esa época en que nacimos. En nuestros días se encuentran más rechazos que apoyos, salvo excepciones que alabo, para aquellos que mantenemos la bandera

de que la riqueza de un país está ligada directamente a su capacidad de producir bienes industriales y no únicamente servicios. En cualquier caso y hablando en términos generales, las instituciones gubernamentales han confiado inicialmente, mucho más, en nuestra experiencia, que las entidades compradoras, cuya inclinación hacia los productos que vienen de fuera, ha dañado el tejido industrial de España.

P. Mier: Tengo que decir que nuestra empresa ha encontrado siempre apoyo en el CDTI, estímulo y comprensión. La primera frase que nos dijeron fue: "ésta es vuestra casa", y efectivamente así ha sido.

BIT: *¿Creéis que es gratificante ser empresario, repetiríais?*

L. Mendoza: En las mismas circunstancias, lo haría. Pero insisto en que es necesario que se repitan esas mismas circunstancias.

F. Marín: Yo no se lo aconsejo a los que me consultan especialmente porque ahora la situación no es favorable. Las motivaciones que se mantienen en una tarea de muchas horas de trabajo y pocas satisfacciones, aún las estoy buscando. No, yo no empezaría de nuevo si tuviese la experiencia presente.

R. Guixá: personalmente, opino que cada día creas más empresa, que se trata de un reto. Se afronta un reto nuevo cada día. Todo es nuevo. Si repito me aburro. Y en cambio, al crear empresa cada día creas.

L. Mendoza: Cada día pasas lista a lo que has hecho, a lo que hay que hacer. Yo creo que sí va a existir el pequeño empresario en el futuro, pero no el industrial.

P. Mier: Creo que estamos en un momento en que está a la baja el crear empresa porque los márgenes de beneficio no son altos, pero sobre todo porque no está apoyado socialmente. Antes se hacía cualquier cosa por ayudar, desde cualquier estamento. Hoy, en cambio, esto no es tan cierto.

R. Guixá: Yo estoy en plena expansión de Rymsa hacia Alemania y esto en Alemania no pasa. Hay facilidades, apoyos. De entrada, los bancos te ayudan. Los procedimientos legales son fáciles, la producción nacional está por encima de todo. Allí te preguntan dónde se fabrica o dónde se monta y se prueba, porque si es fuera de Alemania, no lo compran. Hay que decir que el industrial no pone la empresa para ganar dinero. Se hace por otras motivaciones, y se quiere ganar dinero para soportar a la misma empresa, pero no para hacerse rico.