

DIRECTOR

ENRIQUE GUTIÉRREZ BUENO

DIRECTORA ADJUNTA

CARMEN FERNÁNDEZ RUIZ

hitrec@ccies.es

COMITÉ DE DIRECCIÓN

BERNARDO GONZÁLEZ PALACIOS

JOSÉ MANUEL HUIDOBRO

LUIS MARTÍNEZ MÍGUEZ

CARLOS TIRADO MONTERO

COMITÉ DE REDACCIÓN

ANATOLIO ALONSO

MANUEL ANTA BORGES

AGUSTÍN MORALES BUENO

FERNANDO RODRÍGUEZ-VENTOSA

EDICIÓN

FERNÁNDEZ DE LA HOZ, 7-1^{er} PISO

TELS: 91 447 81 77 EXT. 107

FAX: 91 447 23 18

28010 MADRID

PUBLICIDAD

ADRIÁN CRAGNOLINI

FERNÁNDEZ DE LA HOZ, 7-1^{er} PISO

TELS: 91 447 81 77 EXT. 120

FAX: 91 447 23 18

28010 MADRID

DISEÑO Y PRODUCCIÓN

INFORAMA, S.A.

FOTOGRAFÍA

JA SANGUINETTI

RAMÓN RODRÍGUEZ

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE

INGENIEROS DE TELECOMUNICACIÓN

JUNTA DIRECTIVA DE LA AEIT

PRESIDENTE: JORGE PÉREZ MARTÍNEZ

VICEPRESIDENTE: CARLOS GONZÁLEZ

MATEOS

SECRETARIO: FÉLIX PÉREZ MARTÍNEZ

VICESECRETARIO: JOSÉ FABIÁN PLAZA

FERNÁNDEZ

TESORERO: JULIO BERZAL SANZ

CONTADOR: LUIS MARTÍNEZ MÍGUEZ

VO CAL 1^{er}: JOSÉ LUIS MACHOTA VADILLO

VO CAL 2^{er}: LUIS MÉNDEZ FERNÁNDEZ

VO CAL 3^{er}: XAVIER ALCALÁ NAVARRO

VO CAL 4^{er}: CARLOS MARTÍN BADELL

VO CAL 5^{er}: LEOPOLDO COIG-O'DONNELL

VO CAL 6^{er}: FRANCISCO MELLADO GARCÍA

VO CAL 7^{er}: NEMESIO DE DIEGO GUERRERO

VO CAL 8^{er}: JOSÉ ROBERTO RAMÍREZ

GARRIDO

COLEGIO OFICIAL DE INGENIEROS DE

TELECOMUNICACIÓN

JUNTA DE GOBIERNO DEL COIT

DECANO: JORGE PÉREZ MARTÍNEZ

VICEDECANO: ENRIQUE GUTIÉRREZ BUENO

SECRETARIO: FÉLIX PÉREZ MARTÍNEZ

VICESECRETARIO: RAÚL CABANES MARTÍNEZ

TESORERO: JULIO BERZAL SANZ

VO CAL 1^{er}: LUIS MENDOZA ALONSO

VO CAL 2^{er}: FERNANDO MARISTANY RUÍZ

VO CAL 3^{er}: ROBERTO SÁNCHEZ SÁNCHEZ

VO CAL 4^{er}: JUAN VEGA ESQUERRÁ

VO CAL 5^{er}: JUAN MIGUEL MORENO PÉREZ

VO CAL 6^{er}: VICENTE SÁNCHEZ RAMOS

VO CAL 7^{er}: BERNARDO BALAGUER

MONTECUBIO

VO CAL 8^{er}: FRANCISCO ÁLVAREZ VAQUERO

VO CAL 9^{er}: MIGUEL VALLS NAVASCUÉS

SECRETARIO EJECUTIVO

RAFAEL PÉREZ UGENA

RESPONSABLE TÉCNICO

RUBÉN MIGUEL RUIZ CAJA

IMPRIME

GRAFISTAFF, SL

DEPÓSITO LEGAL: M 23.295-1978

ESTA REVISTA NO SE SOLIDARIZA, NECESARIAMENTE,

CON LAS OPINIONES DE LOS ARTÍCULOS FIRMADOS.

EL CONTENIDO DE LAS EDITORIALES ES

RESPONSABILIDAD DE LAS JUNTAS DIRECTIVAS.

EDITORIAL

LA I+D EN ESPAÑA: CUESTIÓN DE DINERO

Desde una perspectiva global y tomando como referencia los últimos trabajos realizados por la Fundación COTEC, la actual situación en relación al gasto en I+D en España arroja los siguientes parámetros: la banda estructural del gasto de I+D como porcentaje sobre el PIB se sitúa entre el 0.7 al 0.9 %; la aportación privada (empresas), además de marcar en todo momento la tendencia de la curva global, sigue sin superar el 50% del total; los fondos extranjeros que participan del gasto en I+D no llegan al 7% del gasto total. Si utilizamos la participación de los fondos en la economía global española, dentro de un entorno de libre movimiento de capitales, como termómetro de la competitividad de los diferentes sectores, se puede deducir que la I+D española no es atractiva para el mercado de capitales, tanto nacionales como extranjeros, dado que la inversión privada en I+D tiene su fuente fundamental en recursos propios de las empresas (más del 80%) en lugar de acciones del capital disponible en el mercado.

Si hacemos más énfasis en nuestro sector, inmerso de lleno en el proceso de liberalización, el enfoque más oportuno, desde el punto de vista del inversor, deberá ser claramente "utilitarista", esto es, qué retornos son "esperables" por el gasto de I+D. En este sentido y pensando en los nuevos operadores de telecomunicación entrantes, la "utilidad" total del I+D vendrá dada fundamentalmente por:

- La utilidad (retorno) para las empresas y grupos componentes de la estructura accionarial u operativa de los operadores.

- La utilidad (retorno) para el operador

- La utilidad (retorno) para el macrosector de las tecnologías de la información.

Respecto al primer grupo, parece que está bastante claro: los bancos, eléctricas, constructoras, etc. poco pueden esperar de un gasto I+D en telecomunicaciones dado que no es su negocio principal. El retorno esperable es debido a las actividades del operador fundamentadas en una licencia y en un mercado. Lo demás se compra. Por otra parte, el posicionamiento estratégico de suministradores españoles en los nuevos operadores no parece consolidarse, algunas veces por falta de visión y, casi siempre, por falta de dinero. Al contrario, véanse las habilidades de socios tecnológicos extranjeros en operadores españoles que no solamente ya han recuperado sus inversiones con sus suministros sino que, en ocasiones, cierran las puertas a innovacio-

nes españolas en el propio mercado español.

El operador, por su parte, se encuentra situado en una estrecha vía marcada por dos railes inflexibles: sus inversores, con sus ansias de retornos inmediatos o de "colocación" de sus productos y actividades y la presión del poco tiempo concedido por el entorno regulatorio, es decir, compra lo que le dicen y opera lo que le dejan. Como resultado, el operador es un agente en el más estricto sentido del término: solo opera. Debe comprar todo llave en mano, incluidos sus propios procesos. La innovación es cosa de otros si quiere sobrevivir a corto plazo. Estos hechos son más acentuados aún en los operadores de "acceso" (cable).

Es el último grupo, el macrosector de las tecnologías de la información, donde cabe esperar una mayor iniciativa innovadora. Las amplias necesidades, fundamentalmente en servicios específicos, de los nuevos operadores tiran de una serie de proveedores de equipos especializados, software, servicios específicos, consultoría, soporte a la operación y mantenimiento, instalaciones y puesta en marcha, etc.. Es decir, el decimonónico y entrañable tejido industrial de las "Pymes Coyunturales" españolas, junto a un "agosto" considerable para las consultoras de siempre.

Por último, respecto a la regulación y su "administración", no se debe volver a insistir en el hecho de la inutilidad de la referencia en la leyes y reglamentos al valor añadido nacional si no existen mecanismos para la exigencia de su cumplimiento (que se incumple). Siguiendo la línea de "utilidad" económica como auténtico atractivo de las inversiones a nivel empresarial, aconsejamos una única política frente a las declaraciones de intenciones y buenos deseos: potenciar firme y claramente las ventajas del pionero. Dicho y escrito en plata: "que se forre el innovador". Si esto fuera así, posiblemente el capital comenzaría a fluir hacia la innovación. Pero había que hacerlo con seriedad y firmeza venciendo a los viejos fantasmas de los mercados controlados y sus espejismos de creación de riqueza y empleo en base a modelos intervenidos, permitiendo romper la estructura del mercado si fuera necesario.

No nos engañemos; el gasto en I+D es dinero y para que algunos locos se gasten "algo" deben esperar la posibilidad de ganar "mucho" con ello. Lo demás son donativos y otros gastos de interés social: el 0.4 % del PIB. Esta cifra coincide, casualmente, con el apartado correspondiente de la declaración de la renta. ■