

NGN: una oportunidad



Ramón Jesús Millán Tejedor

Ingeniero de Telecomunicación

La crisis de las telecomunicaciones, que desde el año 2000 azotó a las empresas tecnológicas de todo el mundo, se manifestó en los años 2002 y 2003 en toda su crudeza, con despidos masivos y quiebras de algunas grandes operadoras (algunas no quebraron porque el Estado vino en su ayuda). Se trataba de una crisis financiera, debido al alto precio pagado por las operadoras por las licencias 3G y los altos endeudamientos adquiridos por los suministradores de equipos para el desarrollo de tecnologías emergentes y la alta competitividad, fruto de la interconexión. Se llegó al mercado con una tecnología móvil de banda ancha, la 3G, que parecía la panacea, pero para la que los usuarios no estaban listos.

En la actualidad, las operadoras de telecomunicaciones generan grandes flujos de caja, pero su nivel de endeudamiento es relativamente elevado, debido a las fuertes pérdidas sufridas en el pasado, el proceso de integración de las redes fijas y móviles en una red convergente y el proceso de adquisiciones para generar sinergias entre los distintos negocios internacionales. Los operadores deberán afrontar fuertes inversiones para poder ampliar su catálogo de servicios mediante el des-

pliegue de fibra hasta el hogar, una tecnología para la que, esta vez sí, están listos los usuarios, si bien la demanda se verá afectada por la desaceleración económica. Sin embargo, la actual crisis financiera global, conocida como "crisis suprime", originada en el mercado hipotecario de alto riesgo de Estados Unidos, ha generado una elevada incertidumbre sobre su alcance e impacto económico y ha supuesto la restricción del crédito internacional.

Los suministradores están sufriendo estas consecuencias con mayor intensidad debido a la entrada de los suministradores asiáticos, como Huawei y ZTE. Los suministradores chinos están "rompiendo" el mercado gracias a precios inicialmente, y aparentemente, más bajos que los tradicionales competidores europeos (ALU, Ericsson, NSN, etc.) y americanos (Nortel, Morotrola, Tellabs, etc.). Este sector ligado a la innovación, sufre con más intensidad la caída de la demanda por la desaceleración económica y la prudencia inversora de los mercados financieros. El aumento del poder de compra de los operadores y la presión de márgenes, dará lugar a un proceso de concentración de los suministradores, donde sólo unas pocas suministradores multinacionales sobrevivirán.

Estos suministradores ofrecerán un amplio catálogo de equipos, servicios y software para redes de telecomunicaciones para operadoras y empresas. Trabajarán en tecnologías estratégicas como "resellers" o "partners" de pequeñas empresas, mucho más flexibles y rápidas para la I+D. Este proceso, que ya ha comenzado, no estará exento de reestructuraciones de plantillas y venta de activos que han dejado de ser estratégicos, algo que afectará muy negativamente a la economía española en particular, porque no anda sobrada de empresas nacionales o extranjeras punteras tecnológicamente.

La realidad es que la inversión en redes de nueva generación puede actuar como catalizador de la recuperación económica de nuestro país, generando un nuevo tejido industrial con alta cualificación, competitivo y exportador. El Gobierno debe fomentar políticas que favorezcan la inversión en estas nuevas redes como medio para conseguir resolver uno de nuestros mayores problemas: la falta de competitividad. Favoreciendo las inversiones en este sector (desgravación por I+D y contratación, inversión en formación, ayudando con inversión pública en las zonas de menor competencia, etc.), la mano de obra trabajando tradicionalmente en la construcción podría ser "reciclada" para soportar el despliegue de la infraestructura de las nuevas canalizaciones de fibra óptica, apoyada por la excelente cualificación tecnológica que tienen los ingenieros de telecomunicación de este país. ♦