

ENTREVISTA A LUIS PÉREZ BERMEJO, PRESIDENTE DE RADIOTRANS
Y DE LA ASOCIACIÓN MULTISECTORIAL DE EMPRESAS ESPAÑOLAS DE ELECTRÓNICA
Y COMUNICACIONES (ASIMELEC)

«La promoción del Hogar Digital es un objeto prioritario de actividad de ASIMELEC»

—¿Cuál es la situación actual del mercado de equipos y sistemas de radiocomunicaciones?

El mercado de equipos y sistemas de comunicaciones, podemos considerar que se encuentran en un estado de transición. La tecnología digital comienza tímidamente a sustituir la tecnología analógica, como ha ocurrido ya en otros sectores.

Hasta la fecha, solamente grandes redes a nivel nacional, autonómico o en grandes ciudades son sustituidas las redes analógicas por redes digitales. Estas redes, en su mayoría han sido redes Trunking Digital «Tetra» a excepción de la red de comunicación del Ministerio del Interior que se apoya en otra tecnología.

Ahora bien, el gran salto, tanto cualitativo como cuantitativo, madurará de la mano del DMR (Radiocomunicaciones Digitales Profesionales). Estos equipos, que pueden ser considerados como digitales convencionales, es decir, que no precisan de redes de infraestructuras complejas para su operación, fomentarán las redes digitales hasta la sustitución total de las redes analógicas y duplicarán así la capacidad de comunicación de cualquier red. Al estar basados en tecnología TDMA se duplica de forma automática la capacidad de las radiocomunicaciones, es decir, en 25 Khz se puede efectuar de forma simultánea cuatro comunicaciones verbales o de datos.

Para sintetizar la respuesta a su pregunta estoy convencido que en los próximos años, además de sustituir las redes digitales a las analógicas, se podrá duplicar el número de equipos.



—¿Qué actuaciones ha tenido que llevar a cabo Radiotrans para hacer frente a los retos que plantea el sector?

Como citaba anteriormente el reto a que nos enfrentamos en un plazo relativamente corto, se ciñe a la sustitución de equipos analógicos por equipos digitales, para ello RADIOTRANS ha acometido una serie de actuaciones, básicamente a nivel de formación. En este sentido hemos formado a un grupo de ingenieros que puedan, no solamente dar soporte a toda nuestra red de distribución, sino también diseñar e integrar los nuevos sistemas digitales. Como resultado de estas actuaciones llevamos ya más de dos años suministrando e instalando redes Tetra (Trunking Digital).

—¿Cree que existe en España un cierto desconocimiento de la eficacia de la comunicación por radio?

Sin lugar a duda. Lamentablemente empresas como la nuestra, que lleva ya más de 15 años en el mercado acometiendo de forma continua una labor de concienciación de los ahorros económicos y mejora de eficacia en las comunicaciones, no hemos sido capaces de transmitir la eficiencia que este tipo de comunicaciones permiten tanto para empresas como para particulares. Lo que incluye comunicación directa (sin necesidad de contratar a un operador), costes muy reducidos (al no existir un operador, el coste se ciñe al pago de la tasa anual a la Secretaría de Telecomunicaciones).

—¿Este sector puede crecer mucho en nuestro país?

El nivel de penetración en España de las Radiocomunicaciones profesionales se sitúa por debajo del 2 por 100 de la población. El parque total instalado se puede estimar en unas 600.000 unidades, de las cuales más del 80% son aun analógicos. Las ventas medias anuales de equipos se pueden situar en torno a los 80.000 equipos (media de los últimos 5 años). En EE.UU. y en los países nórdicos europeos las medias de penetración se sitúan por encima del 5%. Por lo tanto las posibilidades de crecimiento pueden ser altas, en relación al mercado actual. En los datos anteriores no he considerado las Radiocomunicaciones sin licencia, me he ceñido exclusivamente a los equipos profesionales de radiocomunicaciones.



¿Podría describir de forma sucinta cuáles son los servicios que ofrece su empresa?

Radiotrans es, desde un punto de vista clásico de la economía, un mayorista de electrónica especializado en Radio-comunicaciones. Tenemos un acuerdo estratégico con el líder mundial en este sector «Motorola». En todos los países en los cuales estamos presentes ofrecemos a nuestra red de distribución los siguientes productos y servicios: Redes y equipos basados en tecnología Motorola. Ingeniería y programas. Management para la ejecución de Redes de Comunicaciones. Servicios técnicos. Laboratorio de programación. Laboratorio de reparación. Financiación para proyectos específicos.

—¿Pretenden crecer más en Latinoamérica?

Sí, pretendemos crecer. Pero no solamente en Latinoamérica. En la actualidad estamos presentes en los siguientes mercados: España, Portugal, Marruecos, Túnez, Venezuela y África Francófona (exportación). El plan estratégico que tenemos desarrollado para el periodo 2007-2012 en términos de crecimiento es el siguiente: Crear dos filiales en países de nuestro entorno o de Latinoamérica. Implantar dos líneas nuevas de negocio. Aunque tenemos ya una idea clara de que países pueden tratarse para la creación de las filiales, así como de las nuevas líneas

de negocio hasta que no estén cerrados ambos temas completamente no lo haremos público.

—En su papel como Presidente de la Asociación Multisectorial de Empresas Españolas de Electrónica y Comunicaciones (ASIMELEC), ¿podría describir cuál es la situación de los sectores que representa esta institución? ¿Crece más el de la telefonía móvil que el de acumuladores? ¿El más castigado es el de soportes de grabación?

La verdad es que son hasta catorce sectores los que están en ASIMELEC representados a través de los diferentes grupos de trabajo. Por lo tanto, es difícil hacer un diagnóstico pormenorizado de cada uno de ellos. Con carácter general y en términos de amenazas o problemas podemos indicar que los dos temas que pueden afectar de manera decisiva a los costes empresariales principalmente son el llamado canon digital y el medio ambiente. En este sentido evidentemente el sector de soportes de grabación puede ser de los más afectados pero es necesario reconocer que «todos» los sectores pueden verse negativamente afectados si no se adoptan determinadas medidas en esta materia.

—Los fabricantes e importadores de soportes de grabación están pasando por un mal momento. ¿Qué medidas se pueden tomar para frenar el fraude en la comercialización de cd's y dvd's sin canon?

La principal y básica es el establecimiento de un canon reducido. Si el importe es elevado, el incentivo al fraude y el retorno económico de conductas ilegales es mayor.

—¿Qué actividades de interés está llevando la Comisión de Telefonía Móvil de esta Asociación?

La Comisión de Telefonía Móvil ha desarrollado un proyecto emblemático en materia de medio ambiente como es Tragamovil que ha sido reconocido en la Unión Europea como uno de los proyectos más interesantes en este ámbito y por el que se han interesado

países de nuestro entorno y algún país latinoamericano. La realización de estadísticas y seguimiento del mercado junto a la persecución del fraude son otras de las actividades destacadas de esta Comisión.

—¿Y en Hogar Digital?

La actividad principal se ha centrado en la elaboración y creación de un sello de hogar digital aglutinando a todos los agentes del sector. Asimismo la promoción de estas nuevas tecnologías del hogar son también un objeto prioritario de actividad. En este sentido la reciente publicación de una guía de usuario de hogar digital puede ser un fiel reflejo de lo anteriormente comentado.

—¿La llegada de la Televisión Digital Terrestre va a contribuir a potenciar el crecimiento del sector?

Sin duda alguna. Estamos en un momento muy incipiente, por lo que en un principio pudiera parecer que sólo el mercado de equipos de instalación será el afectado por un notable crecimiento. Sin embargo, si la TDT se convierte en esa ventana de acceso a la Sociedad de la Información en los hogares, como se pretende, puede constituirse en un auténtico motor de impulso sectorial.

—¿Las empresas del sector cumplen los requisitos medioambientales que marca la Unión Europea? ¿Qué papel ha jugado ASIMELEC en esta materia?

La mayoría los están cumpliendo como consecuencia de la normativa vigente procedente de Europa. ASIMELEC ha jugado un gran papel en esta materia que, sin pretensiones, podemos calificar de auténtico liderazgo sectorial. En primer lugar, realizamos experiencias y diseñamos sistemas de recogida y reciclaje incluso con anterioridad a la entrada en vigor de la citada normativa. Posteriormente hemos constituido tres fundaciones que dan servicio y cumplida respuesta a las necesidades de nuestros asociados y que cuenta ya con casi cuatrocientas empresas adheridas o lo que es lo mismo, que han depositado su confianza en nuestra eficaz gestión. ●