

La industria gallega de telecomunicaciones y su proyección exterior

Carlos Pedreira Novo*

Las industrias gallegas de telecomunicaciones y audiovisual se mantienen a pesar de la fuerte tendencia a la deslocalización en este sector. Además consolidan su expansión en los mercados exteriores. Su fuerte apuesta por la innovación, la incorporación de personal altamente cualificado, su implantación en el mercado nacional y su estrategia clara de exportación parecen ser la clave de su éxito. En este artículo se analizan las cuatro empresas más significativas de este sector.

Palabras clave: telecomunicaciones, innovación tecnológica, redes de comunicaciones, investigación y desarrollo, comercio exterior.

Clasificación JEL: R10, L96.



GALICIA

1. Introducción

La industria española dedicada al desarrollo y producción de equipos de telecomunicaciones y audiovisual está en su conjunto descendiendo según el análisis que realiza la Asociación de Empresas de Electrónica, Tecnologías de la Información y Telecomunicaciones de España (AETIC). Sin embargo, en Galicia se mantienen algunas de las compañías más importantes del sector, con una trayectoria relevante de implantaciones en España y que acometen el reto de su expansión en el mercado internacional como garantía de crecimiento y forma de suavizar los altibajos del mercado nacional.

La demanda de equipos de telecomunicación y audiovisual en el mercado español sufre enormes oscilaciones motivadas por las sucesivas desregulaciones del sector. Ejemplos de picos de demanda han sido la implantación de canales privados de televisión, la liberalización de las telecomunicaciones, el despliegue de las redes de telefonía móvil o, más recientemente, la implantación de la red de transmisores para la televisión digital terrena. A estos períodos de gran actividad siguieron etapas de escasa inversión que motivaron contracciones en las compañías que dependían exclusivamente del mercado interior.

En Galicia estos despliegues se encontraron además con las dificultades que su acentuada orografía y su población dispersa añaden al despliegue de redes. Aquí, las empresas gallegas fueron capaces de

* Ingeniero de Telecomunicación.

CUADRO 1 DIMENSIÓN DE LAS INDUSTRIAS DE TELECOMUNICACIONES Y AUDIOVISUAL GALLEGAS AÑO 2004		
Empresa	Empleados	Facturación (Millones Euros)
TELEVÉS	575	125,50
INTELSIS	280	30,00
ARTEIXO TELECOM	140	13,60
EGATEL	53	4,35

Fuente: Las propias empresas y elaboración propia.

generar soluciones propias adaptadas para el terreno, caso, por ejemplo, de los microemisores rurales de televisión.

El tejido de empresas de Tecnologías de la Información y Comunicaciones (TIC) de Galicia comprende toda la cadena de productos y servicios, desde el I+D, la ingeniería, la producción, la instalación y mantenimiento, la operación de redes y servicios. En este artículo nos centraremos en las industrias de equipos de telecomunicaciones y audiovisual con proyección exterior: *Televés, Intelsis, Arteixo Telecom y Egatel*.



GALICIA

2. Las fortalezas para acometer el reto de la exportación

Para lograr el éxito en la aventura internacional las compañías consultadas identifican como claves los siguientes valores:

- Una posición sólida en el mercado nacional que de forma objetiva indica la presencia de productos competitivos y actualizados, además de aportar a la empresa la experiencia y referencias necesarias.
- Departamento de I+D bien dotado para adaptar los equipos a las exigencias de los mercados a los que se destinen, además de garantizar la actualización imprescindible en este terreno.
- Estrategia clara de internacionalización con la identificación de mercados objetivo y la forma de acometerlos bien con adquisiciones, acuerdos de distribución o implantación local.

- Recursos suficientes para iniciar la andadura internacional. Las asistencias a ferias internacionales, viajes, consultorías y asistencias en los países de destino son un capítulo económico importante.

2.1. Televés

Fundada en el año 1958 ocupa la posición de liderazgo en España en el mercado de equipamiento para las infraestructuras comunes de telecomunicaciones domésticas. Su catálogo abarca desde antenas, amplificadores, procesadores, decodificadores de televisión digital, cables, repartidores, tomas de usuario y, en general, todo el equipamiento para la recepción de señal televisión analógica y digital y su distribución interior. Actualmente amplía sus actividades al mercado de reemisores de televisión digital y equipos WiFi con una empresa de reciente creación: *Tredess*.

Inició su internacionalización en el año 1984 y en el año 2004 ha obtenido del mercado exterior un 36 por 100 de su facturado. Su estrategia contempla que el 50 por 100 de sus ingresos provengan de la exportación.

Está presente en 80 países de todo el mundo con diferentes formas: a través de distribuidores en los momentos iniciales de implantación y luego consolidándose con oficina propia para atender al país o área geográfica de que se trate.

La expansión de la compañía ha seguido el camino: España, Europa y luego resto del mundo.

El Grupo Televés ha terminado el año 2004 con una facturación de 125,5 millones de euros y una plantilla de 575 trabajadores.

2.2. Intelsis Sistemas Inteligentes

Se crea Intelsis Sistemas Inteligentes SA en 1989 con 14 empleados y con una

clara visión de ser un actor de referencia en el mundo de las telecomunicaciones y más concretamente aportando valor en la transmisión de la señal de Televisión, en aquel entonces solamente analógica, sobre todos los soportes disponibles, cable y aire. Los equipos, en síntesis, son tanto transmisores como repetidores de televisión en las bandas de UHF y en potencias desde 1 W hasta 1KW así como amplificadores de televisión por cable y cabeceras profesionales de captación y adecuación de señal principalmente satelital.

Con una fuerte vocación de I+D, comenzó su andadura exportadora en 1994 haciendo negocio con las filiales del Grupo Telefónica en Perú y Argentina a las que suministraba tecnología de diseño propio consistente en amplificadores de CATV (Cable TV), equipos de exterior con un ancho de banda de 862 MHz, cuando el estándar de la industria en ese entonces no pasaba de los 750 MHz. Con estos equipos se desarrollaron las redes de CATV de Cable Mágico y Cablevisión fundamentalmente. En estos inicios la comercialización de producto, la promoción y el soporte post-venta se realizaban directamente por el equipo del Departamento de Exportación desde su sede en Santiago de Compostela. La cifra de negocio que no pasaba de unos pocos cientos de miles de euros en el inicio llegó a ser de 3 millones de euros en 1996 suponiendo un 10 por 100 de la cifra total de venta de la Compañía, que por otro lado lideraba el mercado en España con cuotas de mercado cercanas al 60 por 100.

Hoy en día el equipo humano de Intelisis Sistemas Inteligentes SA lo forman más de 280 profesionales y alcanza una cifra de facturación cercana a los 30 millones de euros.

La exportación de la Compañía se ha

centrado en los productos de transmisión de señal vía hertziana, transmisores y repetidores de señal, basados en la señal de TV digital, estándar de modulación COFDM, siendo los equipos analógicos que vende una versión de los digitales.

La estrategia de exportación está centrada en dos grandes pilares, por un lado los acuerdos OEM (*Original Equipment Manufacturer*) por medio de los cuales se suministran equipos de tecnología propia bajo marca de un tercero, de los acuerdos de este tipo destaca el firmado con la japonesa NEC que ha abierto a los equipos de Intelisis Sistemas Inteligentes SA entre otros el exigente mercado de Australia. El segundo pilar de desarrollo de la exportación es la apuesta por distribuidores y agentes locales, contando actualmente con más de 15, centrados fundamentalmente en el área de Asia Pacífico, China y Magreb.

La cifra actual en los mercados exteriores ha crecido hasta los 5 millones de euros con una proyección para 2005 de 7,5 millones de euros.

2.3. *Arteixo Telecom*

Arteixo Telecom SA es una Compañía española con 30 años de experiencia en el mercado de industrialización, fabricación, reparación, instalación y servicio posventa de equipos de telecomunicaciones, electrónicos e industriales, tanto propios como para terceros.

La vocación internacional de la empresa se puede analizar en tres vertientes que se complementan de manera matricial: cultura empresarial, producto y estrategia de negocio.

La actividad industrial se remonta al año 1972, cuando se inauguraron en La Coruña sus instalaciones como planta de fabricación de la multinacional sueca Ericsson. En el año 1983 la planta pasó a



GALICIA

ser propiedad de Telettra Española, que se fusionaría con Alcatel en 1992. Desde finales de 1996 Arteixo Telecom es una firma independiente.

La fabricación para terceros cuenta con contratos de suministro con empresas extranjeras, que en 2004 supuso el 31 por 100 del total de la facturación de manufactura. Si bien hasta la fecha la empresa no ha potenciado la exportación de estos servicios de fabricación, sí conviene resaltar que el producto fabricado se instala y explota, en parte, fuera de nuestras fronteras (Francia, Reino Unido, Alemania).

Arteixo Telecom apuesta fuerte por el desarrollo de producto propio. Como iniciativas que avalan esta estrategia cabe destacar:

- Creación de Shutnave: empresa que desarrolla y comercializa soluciones tecnológicas para el sector marítimo y afines. Arteixo Telecom y Shutnave están en proceso de implementación de un sistema de informatización de buques y trazabilidad de pesca con las empresas líderes del sector pesquero gallego.

- Desarrollo y comercialización, en conjunción con otra empresa gallega líder en proyectos de tecnología de las telecomunicaciones, del producto REVISIO; un terminal de comunicaciones de tercera generación para el sector de la Banca, que permite la transmisión de voz y aplicaciones de datos de alta velocidad en cajeros automáticos via UMTS.

- Diseño, desarrollo y comercialización para el sector ferroviario de un Terminal Dual que permite, mediante un único interfaz de usuario, las comunicaciones analógicas y digitales entre el tren y el centro de control.

Si bien la experiencia comercial de Arteixo Telecom tiene un histórico internacional breve, sí cabe resaltar el acuerdo firmado con la empresa líder de comu-

nicaciones ferroviarias en Alemania para suministro en España del producto Terminal Dual y GSM-R. La estrategia comercial de Arteixo Telecom pasa, en el corto plazo, por explotar sus productos internacionalmente, mediante el contacto directo desde su sede en La Coruña, con potenciales usuarios de dichas tecnologías.

2.4. Egatel

Egatel es una empresa gallega, asentada en el Parque Tecnológico de Galicia, especializada en la investigación, desarrollo, fabricación, instalación y asesoramiento técnico para el mercado *broadcast* de televisión profesional.

Cuenta con una plantilla joven, dinámica y altamente cualificada, pero al tiempo acumulando décadas de experiencia en el mundo de la radiofrecuencia. Esta combinación de experiencia e imaginación, junto con un laboratorio de I+D tecnológicamente puntero, le permiten llevar a cabo el compromiso de proveer a sus clientes con soluciones innovadoras y productos de última generación. Todo ello para dar respuesta en cada momento a requerimientos particulares y a medida, en un entorno en continua y constante evolución como es el mercado *broadcast* TV hoy en día.

Las áreas de trabajo son las siguientes:

- Transmisores y repetidores para TV digital.
- Transmisores y repetidores para TV analógica.
- Transmisores y repetidores para radio digital.
- Enlaces microondas STL.

Como fabricantes de *broadcast* de TV profesional, es decir, transmisores o repetidores de televisión analógica o digital, y sus variantes en configuraciones y servicios, Egatel considera prioritario mantener y aumentar la cuota de producción



G A L I C I A

por medio de la expansión internacional y la exportación, una vez alcanzados óptimos niveles con el proyecto de Televisión Digital Terrestre en España. En este sentido, la presencia de Egatel en los últimos años en las principales ferias de exposiciones del sector en Las Vegas-USA (NAB), y Ámsterdam (IBC), es básica para apoyar este lanzamiento y lograr la consecución de contactos comerciales de ámbito internacional.

En los últimos dos años se ha reforzado el trabajo hacia internacional, logrando establecer acuerdos comerciales con países de Centro-Sudamérica, como México, Costa Rica, Venezuela,... y dando además los primeros pasos en el mercado del entorno asiático en países como Vietnam e Indonesia, o del entorno mediterráneo, como Túnez y Grecia.

De cifras simbólicas de facturación en 2003 se ha incrementado en un 10 por 100 la facturación en internacional en 2004, siendo para el presente año el objetivo de incrementar de forma destacada esta proporción.

Para acceder a estos mercados internacionales, los Departamentos de I+D, Ajuste y Fabricación de la empresa han tenido que adecuar los equipos a otras configuraciones y bandas de frecuencia distintas a las empleadas habitualmente en España.

El apoyo al I+D propio se considera de enorme importancia de cara a ampliar y mejorar el catálogo de productos, en un sector tecnológico de grandes cambios. Así en los últimos dos años, Egatel ha presentado su gama de transmisores analógicos de alta potencia, destacando los transmisores de 10 kw de amplificación separada en un diseño compacto y de altas prestaciones, los radioenlaces analógicos de 10 y 13 GHz y en el mundo digital con productos como los reemiso-

res con cancelador de ecos para funcionamiento en isofrecuencia y un excitador ágil en frecuencia también para reemisores digitales de DVB-T.

La experiencia adquirida por Egatel en el proyecto de la Televisión Digital Terrestre en España, donde se suministró aproximadamente el 80 por 100 de los transmisores, debe ser rentabilizada optando al suministro de equipos para proyectos de implantación de sistemas DVB-T en otros países de Europa y Asia.

La facturación de Egatel en 2004 fue de 4,35 millones de euros, con una cuota de exportación de un 10,6 por 100, el incremento de facturación respecto 2003 fue de un 15 por 100, y el incremento de facturación en internacional prácticamente de diez puntos, pues en 2003 fue aún casi nula.

3. Conclusiones

Las principales compañías gallegas del sector mantienen e incrementan su actividad a pesar de la fuerte competencia exterior y en sus estrategias ocupa un lugar importante la expansión internacional.

Aparecen dos puntos importantes en este análisis: primero, el valor que un departamento de I+D fuerte ofrece para respaldar la salida al exterior y segundo, la importancia de la implantación en el mercado nacional.

Es vital para este mercado que las compras de los grandes clientes institucionales vayan armonizadas con los desarrollos de las empresas de tecnología nacional. En el caso del *broadcast* y las comunicaciones ferroviarias ha sido así históricamente y esto ha permitido que las empresas del sector se mantengan y puedan salir al exterior con la experiencia y los productos competitivos necesarios.



GALICIA

NORMAS DE PUBLICACIÓN

1. Los artículos enviados al *Boletín Económico de Información Comercial Española* para su evaluación y posible publicación, deberán estar redactados en un lenguaje sencillo, no excesivamente teórico. En especial, se recomienda limitar el uso de formalizaciones matemáticas y econométricas.
2. El *Boletín Económico de Información Comercial Española* sólo evaluará material original no publicado ni presentado en otro medio de difusión.
3. La **extensión máxima** del trabajo será de **15 hojas** DIN-A4, incluidos gráficos y cuadros. El espaciado será simple y el tipo de letra arial, tamaño 12.
4. En la primera página se hará constar el nombre y dos apellidos, dirección, teléfono, fax y en su caso, e-mail de contacto, así como la filiación institucional del autor y la forma en que desea que aparezca.
5. Todos los artículos deberán incluir un resumen del contenido que no excederá de 10 líneas en el que se reflejen los elementos más importantes tratados en él. Se acompañarán varias palabras clave que faciliten su clasificación y posterior recuperación en la base de datos del *Boletín Económico de ICE*.
6. Todos los gráficos y cuadros deben llevar un número correlativo, un título y la correspondiente fuente. Deberán ir insertados en el lugar que ocupen dentro del texto.
7. Las citas de libros y artículos en el texto se indicarán entre paréntesis con el apellido del autor y el año (Ej.: Martínez, 1991). Las notas a pie de página irán integradas en el texto con las llamadas en el lugar correspondiente del mismo. Las referencias a siglas deben ir acompañadas, en la primera ocasión en que se citen, de su significado completo.
8. Se recomienda evitar el exceso de referencias bibliográficas. La bibliografía aparecerá al final del artículo, numerada correlativamente, con el siguiente formato:

Libros: Número correlativo, apellido y nombre del autor en mayúsculas, año de publicación entre paréntesis, título del libro en cursiva, edición, lugar de publicación y original.
Ej.: 1. KEYNES, J.M. (1950): *Teoría General*, 1ª edición, México, FCE.

Artículos: Número correlativo, apellido y nombre del autor en mayúsculas, año de publicación entre paréntesis, título del artículo entrecomillado, nombre de la publicación en cursiva, número del fascículo y/o volumen, páginas y lugar de publicación. Ej.: 2. FANJUL, E. (1995): «El impulso comercial de España en China», *Boletín Económico de ICE*, número 2.313, páginas 49-52, Madrid.

9. Los artículos deberán dirigirse a M^a Pilar Málaga Tello, Jefe de Redacción del *Boletín Económico de Información Comercial Española*, Paseo de la Castellana, 162, Planta 5. 28046 Madrid. Preferentemente, se enviarán dos originales en papel acompañados del archivo informático en el procesador de textos Microsoft Word. Alternativamente, podrán hacerse llegar a: Pilar.Malaga@sscc.mcx.es
10. *BICE* retiene todos los derechos de reproducción de los artículos editados aunque tiene como práctica habitual autorizar su reproducción siempre que se cite la publicación y se cuente con el permiso del autor. La autorización deberá solicitarse por escrito en la Redacción de *BICE*. Los artículos publicados estarán disponibles en www.revistasICE.com
11. Todos los artículos incluidos en la nueva sección *Tribuna Económica* son objeto de evaluación externa anónima.