

ENCUESTA A RESPONSABLES DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR DE LAS TELECOMUNICACIONES

Como complemento al artículo sobre el mercado de telecomunicaciones de Cipriano Quiros, y con el fin de pulsar opiniones autorizadas de un sector innovador, dinámico, de alta tecnología y fundamental para el crecimiento económico y el desarrollo de otras actividades e industrias, Cuadernos de Información Económica ha preparado un cuestionario dirigido a los responsables de las principales empresas que operan en España. A todos ellos, y en especial a los que han tenido la gentileza de responder, dedicando una parte de su escaso tiempo a esta tarea, la Fundación de las Cajas de Ahorros quiere expresarles la más sincera gratitud por su desinteresada colaboración. El lector interesado encontrará en las páginas siguientes, el texto del cuestionario y el contenido íntegro de las respuestas recibidas.

CUESTIONARIO

1. Con el crecimiento espectacular que está teniendo la telefonía móvil en España, ¿están justificadas las elevadas tarifas actuales de las llamadas de telefonía fija a móvil si se las compara con las existentes en otros países europeos?

2. ¿Cree Vd. que, tras la privatización de Telefónica, se ha pasado de una situación de monopolio estatal, con precios regulados, a otra de concurrencia oligopolística de empresas privadas, con libertad de precios?

3. El sector de telecomunicaciones en España ¿está suficientemente liberalizado? Si considera que no lo está, ¿qué más se deben seguir en el futuro para lograr su plena liberalización?

4. En relación con las tarifas, ¿hacia dónde cree que se encamina el mercado: conservar la facturación actual por segundos o

aplicar aquéllas en función del volumen de datos transmitidos?

5. Teniendo en cuenta el desarrollo de las nuevas tecnologías ¿qué espera que suceda con el cable?

6. ¿Cree que en un futuro próximo se va a facilitar el acceso a Internet mediante tarifas mucho más económicas con el fin de popularizar la sociedad de la información?

MIGUEL CANALEJO

Presidente de ALCATEL ESPAÑA

1. En materia de tarifas, resulta complejo formarse una opinión sobre si son o no elevadas sin conocer la estructura de costes ni la contabilidad analítica de los operadores, ligada a los planes de inversiones y amortizaciones. Por ello, sólo cabe hacer un *benchmarking* con otros mercados similares, como pueden ser, en el caso de las comunicaciones móviles, los países de la Unión Europea.

En este sentido, y haciendo referencia a un reciente estudio de un consultor especialista en la materia, se distinguen dos componentes en las tarifas fijo-móvil: la parte retenida por el operador incumbente de telefonía fija y la correspondiente a la terminación de la llamada en la red móvil. Entre los países analizados, y por lo que respecta a la primera componente, España presenta la tarifa más baja entre los nueve países para los que se dispone de información, mientras que por lo que respecta a la terminación de llamadas en la red móvil, España es el tercer país más caro entre los once para los que se dispone de datos. Consiguientemente, cabe considerar las tarifas fijo-móvil aplicadas en España en una banda intermedia

dentro de los países comunitarios, aunque no por ello debemos concluir que no sean susceptibles de reducción, en función de la evolución de este mercado tan dinámico.

2. La privatización de Telefónica, junto con el proceso de liberalización en marcha, han contribuido a construir uno de los sectores de telecomunicaciones más liberalizados a nivel europeo, aunque aún subsistan algunos segmentos que requieren de mayor liberalización. En la fase inicial de un proceso de estas características, la situación dista mucho de ser de competencia perfecta, lo que justifica la actuación de la CMT, que deberá tomar las medidas necesarias para simular las condiciones que existirían en un mercado en competencia perfecta cuando dichas condiciones aún no se dan plenamente.

Dicho esto, el reto está en alcanzar tales condiciones en el plazo más breve posible, dejando el protagonismo cada vez más al propio mercado, de manera que, a través de la oferta y la demanda, las empresas acomoden sus tarifas a los niveles que los usuarios estén dispuestos a pagar por los servicios que consumen.

3. La liberalización en España, como en la mayor parte de los países de nuestro entorno, aún no es total, siendo quizá la más significativa de las asignaturas pendientes la apertura del bucle de abonado del operador tradicional. España ha abordado esta materia con decisión, siendo uno de los primeros países en abordar la implantación de la tecnología ADSL, bajo la fórmula de apertura conocida a nivel europeo como *bit stream*. Sin embargo, el objetivo final, la apertura total del bucle, aún debe ser regulada, y ello debe hacerse sin excesivas precipitaciones, dada la complejidad de esta materia, y en condiciones que aseguren el apropiado balance entre la remuneración de las inversiones del operador tradicional y el estímulo a las inversiones en acceso de los nuevos entrantes.

4. Las tarifas asociadas a servicios de telecomunicaciones tienden cada vez más a independizarse de aspectos como tiempo y distancia, gracias a la implantación de las nuevas tecnologías en ámbitos tales como la transmisión y el acceso. En determinados servicios, un esquema de tarifas basado en el volumen de datos intercambiados tiene bastante sentido,

pues, con las tecnologías digitales, los servicios de telecomunicaciones son más y más meros intercambios de información digitalizada, no importa si lo que se intercambia es voz, datos, imágenes o sonido. Ello, no obstante, no pueden perderse de vista esquemas de tarifa plana que, antes o después, serán de uso generalizado.

Cuestión aparte es la relativa a los mecanismos de establecimiento de tarifas: la experiencia demuestra que la aplicación de sistemas de precios controlados o máximos suele traducirse generalmente en precios altos.

5. El cable es y, en mi opinión, seguirá siendo, una alternativa atractiva para el usuario, que puede contratar con el operador paquetes de servicios a la carta y a la medida de sus necesidades y perfil de uso, incluyendo, no sólo servicios de TV de diversos tipos, sino también de telefonía, datos y acceso a Internet, bajo fórmulas *one stop shopping*, siendo, hoy por hoy, una de las soluciones más completas en términos de oferta de servicios, y más flexibles, en cuanto a su adaptación al perfil concreto del usuario. Constituye, por otro lado, la única alternativa real de bucle físico al del operador tradicional para llegar al usuario. De cara al futuro, deberá enfrentarse a otros sistemas o tecnologías que ofrecerán paquetes similares de servicios: VDSL, satélites de banda ancha, etc., que podrán restarle parte de su protagonismo.

6. El nuevo ejecutivo ya ha anunciado un paquete de medidas urgentes de liberalización que incluye el establecimiento de una tarifa plana de acceso a Internet en torno a 3.000 ptas., que, para el usuario final, podría situarse en unas 4.000 ptas., si bien ya hay operadores, como ONO, que ofrecen tarifas inferiores. Ello, no obstante, no se pueden ignorar otros aspectos de la cuestión:

— El primero, ya debatido en los medios de comunicación, es el riesgo de congestión de la red telefónica que soporta el acceso a Internet, y que no está dimensionada para soportar los flujos de tráfico derivados de sesiones largas, como serían las sesiones de acceso a Internet en un contexto de tarifa plana asequible, y que se pretende paliar a través del establecimiento de unas franjas horarias de utilización, aunque el riesgo, con ser menor en tales circunstancias,

subsiste. La implantación de alternativas de acceso a Internet, como las redes de telecomunicaciones por cable, los sistemas inalámbricos de acceso tipo LMDS, el acceso a Internet vía satélite o la red de televisión digital terrenal ofrecen ya, u ofrecerán a corto plazo, medios alternativos de acceso a Internet que pueden contribuir a subsanar el riesgo de congestión de la red telefónica tradicional, por lo que, en mi opinión, deben ser apoyadas y estimuladas.

— El segundo, y no menos importante, es la falta de cultura informática en nuestro país: si son pocos los ciudadanos o familias que disponen de un PC, no son muchos más los que saben utilizarlo, y ello constituye una barrera que no se soluciona con la implantación de una tarifa plana asequible de acceso a Internet. Remover esta barrera exige implantar medios de formación dirigidos al ciudadano medio para facilitar su acceso a las nuevas tecnologías en el ámbito de la sociedad de la información, así como mecanismos de financiación para facilitar la adquisición, no sólo de PCs, sino también de terminales simplificados que reduzcan sensiblemente las exigencias de formación del usuario potencial, al tiempo que simplifican al máximo las sesiones en la red de cualquier tipo, incluyendo el comercio electrónico.

GILBERTO SÁNCHEZ

Director Gral. ALO Comunicaciones

1. De hecho, el oligopolio existente en telefonía móvil es la asignatura pendiente de la liberalización en telecomunicaciones, ya que encarece mucho este tipo de llamadas, que son, además, las que más están creciendo en la factura de teléfono. Todo esto está costando a la economía española 250 millones de dólares (43.000 millones de pesetas), y este año probablemente ascenderá a los 500 millones de dólares (86.000 millones de pesetas).

2. Debemos diferenciar los dos ámbitos. En el sector de la telefonía móvil, sí existe un oligopolio perjudicial para la economía española. En este caso concretamente, se debería autorizar a otros operadores a compartir el espectro radioeléctrico.

En relación con la telefonía fija, Telefónica ha dejado de ser un monopolio *de iure*, pero

continúa como monopolio *de facto*, tanto por ser la propietaria de las redes como por tener la mayor parte de la cuota de mercado. A esto debemos añadir las prácticas monopolísticas en las que Telefónica incurre, como, por ejemplo, *price squeezing*, al utilizar las mismas tarifas o con un porcentaje diferencial mínimo entre sus usuarios y los operadores.

3. España, si la comparamos con otros países, se ha liberalizado más tarde, pero ha avanzado rápidamente, es decir, que este proceso se ha condensado en el tiempo en nuestro caso. Se han logrado grandes avances con la liberalización, como por ejemplo, las llamadas interprovinciales, que han bajado en este período más de un 70 por 100.

En el caso del bucle local, partimos de unas condiciones distintas, puesto que competiremos cuatro compañías en 3,5 Gh. y cinco en 26 Gh. cuando se realice el despliegue de la red.

Por último, las llamadas metropolitanas se liberalizarán en noviembre, como ya ha anunciado recientemente el gobierno.

4. Sin duda, a medio plazo el mercado se encamina hacia una facturación en función del ancho de banda y volumen de datos transmitidos, siempre y cuando nos refiramos a tecnologías distintas de TDM.

5. Nosotros siempre hemos defendido, lo que hemos denominado "agnosticismo tecnológico", es decir, que no se trata tanto de la tecnología utilizada como de la posibilidad de satisfacer las necesidades del usuario final. Partiendo de esta teoría, con la calidad del cable optimizaremos el ancho de banda por el desarrollo y explotación de nuevos servicios.

6. En esa línea se está avanzando, pero debemos tener en cuenta que sólo será posible dependiendo de la estructura tarifaria de interconexión que facilite el operador dominante a los operadores prestatarios de estos servicios.

ROBERTO DE DIEGO

Director General BT Telecomunicaciones

1. Están en relación directa con los costes de interconexión ofertados por los operadores

de telefonía móvil. Es verdad, que dichos costes se irán reduciendo, según las informaciones públicas aportadas tanto por la Administración como por el órgano regulador CMT, y, por tanto, repercutirán en una bajada de precios de fijo a móvil por parte de los operadores de telefonía fija en un corto plazo. Ello provocará un acercamiento a *ratios* similares a otros países, y europeos.

2. Deberíamos distinguir entre, al menos, dos mercados: mercado de telefonía móvil y mercado de telefonía fija. En el primero se da una situación de oligopolio con libertad de precios, donde un número de operadores reducido mantiene una situación de privilegio en un mercado de gran crecimiento, limitada en parte su competencia por la dificultad tecnológica de poder ofrecer nuevas licencias que amplíen el marco competitivo. En el mercado de telefonía fija se produce una situación diferente. El número de operadores es mayor, pero repartidos en ámbitos nacionales y locales, compitiendo duramente en servicios y precios. Donde, además, los operadores de móvil, desde su situación favorable compiten en el mercado de telefonía fija por ser poseedores de la licencia de B1.

3. El sector admite un mayor grado de liberalización. Hay una serie de vías ya discutidas por los distintos operadores con los reguladores y la Administración, que favorecerían una mayor competencia en oferta y precios. Principalmente, estas medidas consideradas son: apertura total del bucle local e infraestructura de los operadores, tarifa plana para Internet, nuevas licencias de radio y nuevas licencias de telefonía móvil o, como alternativa, la regulación de los revendedores de móviles.

4. El mercado ha pasado de una facturación por minutos a una situación actual de facturación por segundos en términos generales. Sí parece correcto pensar que la evolución lógica en un próximo futuro, y gracias al uso de la tecnología IP, es hacia una facturación por volumen de datos transmitidos, principalmente en empresas, mientras en el mercado residencial se tenderá a una tarifa plana.

5. En principio, la capacidad y fiabilidad del cable aseguran de por sí un mercado potencial específico para los operadores que han apostado por esta tecnología. Tanto la demanda de servicios de ancho de banda por parte de las

empresas como la entrada en el mercado residencial con contenidos, en principio, permiten augurar un mercado de gran potencial.

6. Todas las partes implicadas de la sociedad española, Administración, empresas y asociaciones e instituciones, son conscientes de la importancia de Internet, tanto a corto como a largo plazo. Por ello, desde todos estos ámbitos se está haciendo un esfuerzo para popularizar esta gran herramienta de futuro. Desde las empresas de comunicación se ofertarán a muy corto plazo tarifas muy reducidas y productos que facilitarán el acceso de muchos más usuarios, así como su uso, fomentando la popularización de Internet.

ÁNGEL ROJO DÍEZ

Director General de COLT TELECOM ESPAÑA

1. La situación en otros países de Europa es similar a la que se está produciendo en España. Sin embargo, sí es cierto que la tendencia es que esos precios sigan un proceso de reducción importante.

2. Creo que, especialmente en el mercado corporativo y profesional, se están introduciendo una serie de operadores que están provocando un efecto muy positivo de competencia basada no sólo en el precio, sino también en la calidad y en el servicio al cliente. Son operadores, como COLT, centrados en un segmento de mercado muy concreto en el que se vuelcan para convertirse en el operador de referencia. El mercado residencial tiene unas componentes más particulares, ya que la diferenciación prácticamente se limita al precio. Sin embargo, la entrada de nuevos operadores ha generado unos beneficios inmediatos innegables a los consumidores. Aunque en este camino, todavía queda mucho por andar.

3. En primer lugar, me gustaría destacar el esfuerzo realizado por la Administración en el área legislativa. Hoy en día, España se encuentra entre los países más avanzados del mundo en la regulación de las telecomunicaciones. También es verdad que aún quedan asuntos importantes que ya estos días se están comentando por los responsables del Ministerio, como son la liberalización del monopolio de las llamadas locales, así como del "bucle local" o "última milla" en la que el operador domi-

nante todavía conserva el monopolio. Por otra parte, queda un camino importante en el área de llevar a la práctica este conjunto de leyes. Por parte de Telefónica se intenta poner los mayores impedimentos posibles para no permitir la entrada en funcionamiento real de esta nueva regulación. Es aquí donde hay una tarea ingente a realizar por la CMT (Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones), órgano competente en esta materia.

4. Hay que diferenciar dos mercados: la voz y los datos. En el caso de la voz, pienso que la telefonía tradicional se mantendrá en la tarificación por segundos. Sin embargo, en el mercado de datos, la tendencia es a facturar por capacidad contratada. Es decir, una empresa analiza las necesidades de conectividad a Internet que va a tener y, en función de ello, contrata con su operador una capacidad determinada. Por este motivo, es muy importante que el operador que contrate sea capaz de darle un servicio con un muy alto nivel de flexibilidad y escalabilidad. Es decir, que pueda responder de forma inmediata a los probables incrementos progresivos que va a tener esta empresa, o a eventuales "picos". De esta capacidad de respuesta va a depender en muchas ocasiones el buen funcionamiento de la empresa que ha basado una importante parte de su estrategia de negocio en Internet.

5. Cuando finalmente termine su desarrollo por las zonas en las que se ha anunciado, será una alternativa interesante para el mercado residencial o para pequeños negocios.

6. Como he dicho antes, el precio es una variable que tiene un peso fundamental en el mercado residencial, y en este sentido, sí creo que se debe producir una reducción importante de precios para que se produzca un impulso definitivo al desarrollo de Internet en España. En el campo de las empresas, la calidad, la seguridad, el servicio al cliente y la fiabilidad son variables que priman sobre el precio.

La sociedad de la información y la economía digital son dos conceptos muy utilizados en nuestros días; sin embargo, para que se conviertan en una realidad son necesarios una serie de factores:

— Apuesta firme por parte de las empresas

para desarrollar soluciones, contenido y aplicaciones, realmente atractivos y funcionales.

— Existencia de unas infraestructuras de calidad suficiente para soportar estas aplicaciones en condiciones máximas de seguridad, fiabilidad, escalabilidad y servicio al cliente.

CARLOS LÁMBARRI

Consejero Director General de EUSKALTEL

1. Las tarifas para las llamadas de telefonía fija a móvil en España son muy caras. La causa se encuentra en el elevado precio de interconexión que las operadoras de telefonía móvil cobran a las operadoras de telefonía fija por terminar una llamada en su red. Las operadoras de telefonía fija no tienen margen en este tipo de llamadas.

Adicionalmente, y como se apunta acertadamente en la pregunta, debido al *boom* de la telefonía móvil en España, se está también produciendo un crecimiento espectacular de las llamadas de fijo a móvil, lo que incide fuertemente en la factura de telefonía fija que pagan los usuarios. El peso del coste de estas llamadas en las mencionadas facturas crece fuertemente por encima de cualquier otro tipo de llamadas y de la propia cuota de acceso, y su representación se eleva por encima del 50 por 100.

En el momento que el gobierno se dé cuenta del impacto crecientemente negativo de este tipo de llamadas en el bolsillo del usuario, se pondrá manos a la obra y, junto al regulador, actuará en el mercado para impulsar una bajada de los precios.

2. No lo creo así. Actualmente, y hablando de la telefonía fija, existe una fuerte competencia en el mercado de telefonía indirecta que incluye llamadas de larga distancia (provinciales, interprovinciales e internacionales) y en las de fijo a móvil. A finales de año, se incluirán también las llamadas locales. La disminución de los precios en este tipo de llamadas es una clara muestra de ello.

La situación en otros mercados de la telefonía puede ser distinta.

3. El sector continúa y continuará en los próximos años en su proceso de liberalización. ¿Cuándo podemos decir que un proceso de esta tipología debe terminar?, o ¿cuándo podemos decir que está suficientemente liberalizado? Cuando el sector ha entrado realmente en una fase de competencia efectiva y sostenida, es decir, que ningún operador puede ejercer una situación de dominio de mercado frente al resto, y esta situación puede ser mantenida en el transcurso del tiempo. Evidentemente, esta situación no se da en España. Aunque es cierto que existe una competencia elevada en ciertos mercados (por ejemplo, en el de las llamadas de larga distancia a través de telefonía indirecta), esta competencia no sería duradera si el regulador no controlase al operador dominante en sus precios al público y en el mercado de la interconexión. Adicionalmente, y para poder considerar que un mercado de telecomunicaciones está suficientemente liberalizado, debemos tener en cuenta otros factores clave como es el mercado del acceso; actualmente, el operador dominante en España controla el 95 por 100 de las líneas de acceso al servicio telefónico.

La liberalización debe ser un proceso regulatorio ordenado que permita ir creando las condiciones para el desarrollo de la competencia en todos y cada uno de los mercados del sector –telefonía fija y móvil, acceso, servicios, etc.– sin suponer un freno a la innovación y el despliegue de infraestructuras alternativas. En este sentido, el proceso debe analizar tanto el corto plazo como el medio y el largo, y se ha de tener especial cuidado en el impacto que suponga la regulación en los operadores con compromisos elevados de inversión en red e infraestructura, como lo son los operadores de cable. En relación con el freno a la innovación, una potencial crítica al proceso liberalizador en España, es que se está llevando a cabo una regulación desde la tecnología y las redes (licencias y autorizaciones centradas en la infraestructura y la tecnología que soportan los servicios), y ello está perjudicando y retrasando una mayor innovación en el ámbito de los servicios. Ejemplo claro de esta situación es el retraso acumulado en el desarrollo de los servicios de convergencia fijo–móvil–datos que se ve frenado por las limitaciones para la provisión de algunos servicios por parte de un suficiente número de operadores.

4. Efectivamente, parece que la tendencia del mercado de telefonía nos lleva a sistemas distintos de tarificación de los que actualmente venimos desarrollando, donde la facturación se realiza por tiempo. Algunos operadores, por ejemplo Euskaltel, ya han sacado tarifas planas de voz para sus clientes. En el ámbito del mercado de los datos, ya se venían aplicando tarifas por volumen de datos transmitidos o capacidades disponibles. En el ámbito de Internet, se dan todo tipo de tarificaciones en función del acceso elegido.

Creo que en el próximo futuro asistiremos a cambios en la forma de tarificar los servicios, y que éstos se desarrollarán más en la línea del mundo IP (volumen de tráfico y disponibilidad) y de la tarificación por disponibilidad y consumo de otro tipo de servicios diferentes al de telefonía.

5. El cable supone la apuesta más importante en España por el desarrollo de una infraestructura de telecomunicaciones alternativa a la de Telefónica, preparada para soportar la importante demanda de servicios de banda ancha que el mercado demandará en los próximos años, en paralelo con el desarrollo de la sociedad de la información. Adicionalmente, el cable será la única alternativa real y de banda ancha para los usuarios residenciales; mientras el cable pretende llegar a todos y cada uno de los hogares y ubicaciones de oficinas y empresas que se encuentran en su zona de despliegue, otras tecnologías y redes únicamente se dirigen al mercado de las empresas de mayor tamaño o de mayor consumo de telecomunicaciones.

Cuando los ayuntamientos y otras administraciones se den cuenta de esto y comiencen a liberar y proporcionar los permisos necesarios para su despliegue, el cable será la alternativa más ventajosa en oferta de servicio, calidad y precio, a cualquier otra red, y a la propia red de Telefónica, que no está preparada para la demanda de los nuevos servicios de la sociedad de la información.

6. No me cabe duda, pero se ha de tener mucho cuidado en cómo se hace; debemos analizar primero qué tipos de tráfico y qué volumen de ellos pueden soportar la tecnología y las redes actualmente en operación o en construcción. A modo de ejemplo, parece que tec-

nologías como el cable se adaptan mucho mejor a tarifas planas de acceso a Internet frente a la red de conmutación de circuitos de Telefónica, donde la implantación de este tipo de tarifas puede producir un deterioro muy importante de la calidad del servicio de telefonía. La implantación de este tipo de tarifas sobre la red de Telefónica necesita de un estudio detallado y pormenorizado del modelo de tráfico y la forma en que se ha de tratar.

ANTONIO CANTÓN

Director General de JAZZTEL

1. Indudablemente, las tarifas actuales en los servicios de llamadas fijo-móvil no se encuentran justificados comercialmente. La estructura tarifaria de la interconexión es la que claramente determina el precio que los operadores de red fija pueden trasladar al cliente final. Probablemente, esta restricción regulatoria pueda ser achacada al contexto del propio mercado de móviles, dado que su nivel de evolución en términos de competencia tiene un impacto directo en los precios de interconexión y, por tanto, sobre los del servicio fijo-móvil.

En términos generales, el desarrollo comercial del negocio de telefonía móvil no corresponde a un marco de competencia estabilizado; en otras palabras, existen claras expectativas de evolución de precios a la baja. Por otra parte, la incorporación de los nuevos servicios asociados a la tecnología UMTS, así como la apertura del negocio a través de *service Providers*, dará lugar, con total seguridad, a una expansión del mercado y, por lo tanto, a un mayor dinamismo y agresividad comercial para la captación y retención de clientes.

2. La actual situación, si bien aún no corresponde a las expectativas de desarrollo futuro, sí está fundamentada en un marco regulatorio orientado a conseguir un mercado liberalizado. Con esto quiero decir que, a la vista está, no puede hablarse de oligopolio, sino de una situación de eclosión de una miríada de compañías que buscan su "hueco" en el mercado. Otra cosa es que, efectivamente, pueda pensarse en que un número significativo de éstas no consiga suficiente masa crítica ni elementos de competencia que le permitan subsistir en un mercado cada día más competitivo.

3. Definitivamente, no está suficientemente liberalizado. En cualquier caso, el nivel de desarrollo de los mecanismos liberalizadores discurre a velocidades y vías distintas en los negocios de móvil y de fijo.

Centrando la respuesta en el marco del negocio del fijo, entiendo como clave fundamental la anunciada liberalización del bucle de abonado. Existe, no obstante, una falta de posicionamiento por parte de los órganos reguladores en la forma de desarrollar esta liberalización o las "reglas de juego" que existirán. Indudablemente, no estamos hablando en los mismos términos de capacidad de desarrollo comercial de los nuevos operadores si hablamos de la cesión del par de cobre que si hablamos de la posibilidad de desarrollar soluciones xDSL. En este último escenario, el más deseable en términos generales, la posibilidad de realizar ofertas de servicios a los usuarios finales se incrementa geométricamente.

4. Una vez más, el marco regulatorio de la interconexión fija el comportamiento tarifario de los nuevos operadores. Con el marco actual, dejando al margen las campañas comerciales basadas en cantidades más o menos fijas a cambio de unos determinados niveles de uso, bonos, etc..., las llamadas en acceso indirecto indefectiblemente se mantendrán con un esquema de tarificación por segundos. Un cambio en las reglas de juego de la interconexión orientada a unas tarifas planas, a su vez, permitirá trasladar al cliente final una tarifa plana en diversas modalidades. Muy distinto es el escenario de prestación de servicios con acceso propio del operador, en el cual la estructura de costes permite orientar la oferta de forma distinta: en función de la capacidad disponible, volúmenes de datos transmitidos, etcétera.

5. El desarrollo de las nuevas tecnologías permitirá una rapidez de llegada al usuario final mucho mayor con unas prestaciones que, en términos generales, cubrirán una parte muy importante de la demanda de los clientes. Indudablemente, esto puede suponer una seria amenaza a los operadores de cobre, fundamentalmente en los segmentos de clientes residenciales. Otra lectura habría que hacer en cuanto a la prestación de servicios de ancho de banda a empresas, en los que el acceso por fibra ofrece unas características claramente di-

ferenciadoras no superadas por otro tipo de accesos.

6. Ya estamos viendo y viviendo las nuevas ofertas orientadas a tarifa plana que algunos operadores están ofreciendo. Estas iniciativas vienen apoyados por una decidida apuesta del regulador, que entiende que la expansión/popularización de la sociedad de la información pasa en primera instancia por erosionar las barreras económicas. Se ha iniciado este proceso por permitir una tarifa plana en un horario amplio pero restringido, anunciándose el siguiente paso –sin restricción horaria– para el inicio del año 2001, tomando esta referencia como el momento en que el desarrollo de infraestructuras pueda garantizar el servicio.

LUIS J. RODRIGO SALMERÓN
Consejero Director General de MADRITEL

1. La tendencia del mercado nos ha llevado claramente hacia una bajada de precios. Los operadores nos encontramos, ante las tarifas de fijo a móvil, con un umbral de rentabilidad marcado por los costes directos de interconexión a las redes de móvil. Estimo que la progresiva liberalización del sector, la entrada de nuevos operadores y la regulación de la Administración serán factores que redundarán en unas tarifas aún más bajas para el consumidor.

2. No. En muy poco tiempo han surgido decenas de nuevos operadores en nuestro país, por lo tanto no podemos hablar de un escenario oligopolístico. Sin embargo, el paso del monopolio a un estado de perfecta competencia es complicado. El operador dominante cuenta con toda una red desplegada en todo el territorio nacional, y eso obliga al resto de operadores a alquilar esa red en muchas ocasiones. La completa liberalización vendrá de la mano de las nuevas redes de telecomunicaciones que los operadores de cable construimos en la actualidad.

3. En términos generales, podemos afirmar que España es uno de los países que más y más rápido ha avanzado en la liberalización de las telecomunicaciones. A primera vista, este hecho parece bastante positivo para el consumidor. Sin embargo, la liberalización no debe limitarse a una bajada de precios. Es necesario

poder optar a servicios de mayor calidad. Si las medidas del gobierno se orientan a fomentar la competencia sólo mediante precios bajos, conseguiremos efectivamente un abaratamiento, lo que a corto plazo es muy positivo, pero a largo plazo sufriremos un déficit irrecuperable de calidad, velocidad, seguridad y eficiencia. Necesitamos que el despliegue de las nuevas redes se haga lo antes posible.

4. En relación con las tarifas para el acceso a Internet, parece claro que lo lógico es que la tarificación se realice en función de la cantidad de información que se transmite, y no del tiempo de conexión. De esta forma, los usuarios que menos utilizan la red no están subvencionando el uso masivo de otros segmentos del mercado. De hecho, los clientes de Madritel ya pueden conectarse a Internet y pagar sólo por la información que les llegue hasta su ordenador, disponiendo de todo el tiempo que quieran.

5. El cable es, sin lugar a dudas, la infraestructura necesaria para afrontar con garantías los retos de la nueva economía. La transmisión de información exige cada vez más unos criterios de calidad, velocidad y precio que sólo el cable de fibra óptica puede ofrecer. Es cierto que han surgido nuevas tecnologías que alargan la vida de la red obsoleta existente en la actualidad, pero que siguen sin poder igualar la capacidad prácticamente ilimitada de la fibra óptica. A modo de ejemplo, diré que la red de Madritel en el municipio de Móstoles sería capaz de soportar todo el tráfico de telecomunicaciones que se genera en toda España. Esta capacidad para la navegación en Internet y la consolidación del comercio electrónico es una necesidad de primer orden para el progreso de nuestro país. Además, en un breve plazo de tiempo se empezarán a comercializar los nuevos servicios interactivos, que demandarán aún más ancho de banda. Me refiero a servicios como la telemedicina, la teleeducación, el teletrabajo o la telecompra.

6. Un estudio hecho público recientemente por la Asociación Española de Usuarios de Internet indicaba que proporcionalmente aumentará más en los próximos años el número de internautas en las clases más bajas que en las familias con rentas más altas. Evidentemente, es clave para la generalización del uso de un servicio que éste sea asequible. Así ha ocurrido

con la telefonía móvil. Sin embargo, quiero insistir en que lo fundamental será dar calidad manteniendo los precios asequibles, y eso podrá ocurrir con el cable: la eficiencia de la red repercutirá en los costes sin merma de la calidad. Los operadores que dispongan de red propia podrán ofrecer servicios de calidad a precios más bajos.

RAMÓN M. ESTÉVEZ

Director General de ONO

1. La estructura actual del sector de la telefonía móvil refleja una clara situación de duopolio. No creo que los precios de voz bajen de forma sustancial en tanto esta situación no se corrija.

2. La etapa inicial de la liberalización en España se está haciendo con más agilidad que en los grandes países de la Europa continental, y es lógico que estemos viviendo la transición del monopolio hacia un número mayor de operadoras. Es probable que a esta etapa le suceda otra, más gradual, de aumento de competencia en determinados segmentos de la industria. Pero para que así sea, el regulador deberá estar activo y atento, ya que la dinámica del sistema es hacia la consolidación oligopólica, como en muchas otras industrias.

3. Los grandes cuellos de botella seguirán estando, por mucho tiempo, en torno al bucle de abonado y a la capacidad de transporte e interconexión, por lo que éstos deben ser las áreas especiales de atención.

4. La base de los sistemas de facturación se irá ampliando para incluir otros factores: al tiempo y a la capacidad contratada, que naturalmente seguirán existiendo, se añadirán otros conceptos, como la asignación de capacidad bajo demanda, la facturación por tipo de evento, por naturaleza del contenido (películas, cursos, vídeo-conferencias etcétera).

5. El cable en España llega tarde (pero tecnológicamente avanzado), y por el esfuerzo constructivo, es de despliegue relativamente lento. Sin embargo, una vez instalado, se convierte en la infraestructura más sólida y con capacidad de dar los mejores servicios al mejor precio. En realidad, una compañía de cable es una "Telco" integral (voz, datos, Internet, vídeo, TV, etc.) con ca-

pacidades de banda ancha en toda la red y, lo que es más importante, en casa de los clientes. En poco tiempo los mercados reconocerán que son las compañías que más aportan para traer la sociedad de la información, y con las infraestructuras más modernas y sólidas.

6. La tan traída y llevada tarifa plana ya existe: cualquier cliente de una compañía de cable, por ejemplo la nuestra, por menos de 3.500 ptas. al mes dispone de acceso a 128 Kbits sin interferir el teléfono ni el televisor. Estas compañías comenzarán además a ofrecer en breve servicios de acceso a Internet a través del televisor, eliminando así el tremendo coste que supone para mucha gente el PC doméstico. Si no existe la capacidad de banda ancha en el domicilio, lo que el cliente recibe en conexión *dial-up* no deja de ser algo que funciona mal y que, además, cuanto peor funciona más cuesta. Las tarifas planas en el entorno tradicional no dejan de ser una cataplasma teórica.

ENRIQUE JALLE

Director General de RETECAL

1. En la actualidad no están justificadas, teniendo en cuenta que los operadores de telefonía móvil ya han realizado, en su totalidad, unos, y en la gran mayoría, otros, las inversiones necesarias en infraestructura y no se encuentran orientados a coste. De hecho, la reciente decisión de designar a Telefónica Móviles como operador dominante supondrá un cercano descenso de sus tarifas, lo que llevará a un descenso en cadena de las del resto de los operadores, afectando también a los costes de interconexión.

2. En el caso de la telefonía fija, no. Esta situación, podemos decir que la encontramos en el mercado de la telefonía móvil, si tenemos en cuenta que todas las operadoras trabajan con idénticas tarifas en interconexión, lo que obliga a los operadores de telefonía fija a no ser competitivos en sus tarifas en llamadas con terminación en móviles. Esta situación se encuentra especialmente presente en el mercado empresarial.

3. Al margen de lo que podamos entender cada uno como "suficientemente", la realidad es que no se puede hablar de una liberalización real.

4. La tendencia lógica es hacia lo segundo, si bien la tecnología de voz sobre IP está iniciando sus primeros pasos en España, siendo previsible que el sector empresarial sea el primer mercado en beneficiarse.

5. El cable está llamado a ser la realidad de las telecomunicaciones por su ancho de banda, y a ser el máximo exponente de la interactividad de los servicios ofertados a través él. Servicios como el teletrabajo, la teleasistencia, la telebanca, Internet desde el televisor, el vídeo bajo demanda y los servicios de televisión en modalidad de pago por visión, son algunos de los ejemplos más representativos del futuro más cercano de la capacidad de transmisión de las redes de cable.

6. Hoy en día existen dos tipos de tarificación para el acceso a Internet, uno que ofrece el acceso gratuito y factura el tiempo de conexión u oferta bonos a precio cerrado en función del tiempo comprado, y otro, que es el caso de los operadores de cable, que ofertan una tarifa plana en la que no existe como tal el concepto de acceso, ni tampoco se tiene en cuenta el tiempo de conexión; ya que no se trabaja a través de línea telefónica, lo único que se computa es el peso en Mbps de subida o bajada de la red. De cualquier forma, el colectivo, cada vez más amplio, de internautas y usuarios de Internet, así como el incremento en la oferta de operadores, significará un equilibrio cada vez mayor de las tarifas y una reducción a niveles asumibles por todas las partes.

JOSEP CANÓS

Director General RETEVISIÓN

1. Los precios de fijo-móvil han experimentado importantes bajadas en los dos últimos años. Sin duda, el modelo de competencia en el sector de la telefonía móvil ha generado un importante volumen de inversiones que, precisamente, han conseguido lo que es tan difícil (y por razones obvias) en las telecomunicaciones fijas: crear tres redes alternativas, que muy pronto serán cuatro. Esta es, en mi opinión, la mejor garantía de que pronto veremos cambios sustanciales en el terreno de las tarifas móviles en general.

2. En absoluto, Un mercado oligopolístico

se caracteriza por la existencia de un número reducido de empresas que actúan en un mismo mercado, y en el que son posible distintas estrategias de fijación de precios, incluso las concertadas. No es éste el caso del sector español de las telecomunicaciones, donde la normativa sectorial permite una fácil entrada y salida del mercado.

La normativa permite la coexistencia de muy diferentes tipos de operadores, y todos ellos son capaces de lanzar sus ofertas con gran rapidez al mercado. No cabe, pues, hablar de competencia oligopolística, sino de un mercado plenamente abierto a la competencia, si bien es cierto que las características del sector y la regulación vigente hacen que ésta se concentre en determinados segmentos del mercado, siendo precisos avances adicionales en el marco regulador para extender la plena competencia a todos los servicios.

3. En línea con lo indicado en la respuesta anterior, es evidente que existen segmentos del mercado en los que la liberalización aún no ha surtido el efecto deseado; en concreto, estas áreas son todas las relacionadas con el acceso al bucle local, auténtico cuello de botella para desarrollar una competencia plena.

Respecto a las vías que se deben seguir en el futuro para avanzar en la liberalización, bastaría con indicar las medidas recogidas en el reciente Real Decreto Ley 7/2000, y, muy especialmente las relativas a la apertura del bucle de abonado. Ahora bien, ésta sería una visión demasiado simplista por mi parte, pues creo necesario realizar previamente una breve reflexión sobre el modelo de competencia que deseamos.

En mi opinión, la plena competencia a largo plazo sólo será posible si en nuestro país se despliegan redes alternativas a las actuales en el acceso o bucle de abonado. Eso es así, pues sólo de este modo será posible la plena independencia económica y, esto es muy importante, tecnológica, de los nuevos operadores y, con ella, de las ofertas que presentan en el mercado. En este sentido, la apertura del bucle será, sin duda, una medida eficaz para adelantar la introducción de la competencia plena, pero no es una solución óptima, sino sub-óptima y, añadiría, transitoria.

Queda, pues, mucho camino por hacer, y el más delicado es, precisamente, encontrar un adecuado equilibrio entre el corto y el largo plazo. Sin duda, la fijación de un precio eficiente de alquiler de bucle será, entre otras, la variable de ajuste fundamental, y en esta tarea pretendemos colaborar aportando nuestra opinión para lograr lo que, entendemos, debe ser el resultado final del proceso que iniciamos en 1998: la plena competencia efectiva y, sobre todo, duradera.

En cualquier caso, Retevisión está avanzando de forma importante en el desarrollo de la red propia y ha impulsado de forma decidida el acceso al cliente final a través de nuevas tecnologías como el acceso radio y la fibra óptica. En este sentido, contamos ya con 200.000 líneas propias construidas de acceso directo en 40 poblaciones, y esperamos llegar a 78 poblaciones, con cobertura geográfica total a finales del presente año.

4. Si pudiera saber a dónde va el mercado, y más en un sector como este, sería el primer sorprendido. Evidentemente, en Retevisión tenemos nuestra evaluación de las tendencias actuales y de los cambios que se acercan y, en definitiva, hemos sido muchas veces los impulsores de dichos cambios.

Si algo caracteriza al sector es su competencia intensa, y en este contexto me aventuro a decir que todos los esquemas de tarificación son posibles. En mi opinión, un operador global ha de realizar ofertas lo más individualizadas y segmentadas posibles, y eso implica la coexistencia de facturaciones planas (como nuestras ofertas de tarifa plana o bonos) con facturaciones a tiempo variable y, en general, cualquier esquema que demande el cliente. Ciertamente, no es el escenario que le gustaría a nuestro director de sistemas, pero es hacia el que se encamina el mercado y el que Retevisión desea impulsar.

5. El sector del cable sigue teniendo una gran potencialidad. En definitiva, y como he mencionado anteriormente, el acceso al bucle es la principal barrera para prestar un servicio integral, y el cable ha nacido precisamente para construir esas redes alternativas que, además, cuentan con la ventaja de ser redes nuevas y con un gran ancho de banda.

En este contexto, el cable es y seguirá siendo un agente fundamental para el sector y, a diferencia de otras alternativas, cuenta con la ventaja de ofrecer una tecnología moderna en su capacidad de desarrollar y soportar nuevos servicios y aplicaciones, y al mismo tiempo lo suficientemente madura para garantizar unos elevados niveles de calidad y fiabilidad.

Ahora bien, su modelo de negocio, posiblemente, deba cambiar para acomodarse a las nuevas circunstancias de mercado, y buscar alianzas en contenidos, servicios, e incluso infraestructuras, con otros operadores. No obstante, esto es norma común para todos los que actuamos en el sector y, salvo estrategias erróneas, considero que el sector del cable tiene un importante papel que jugar en el mercado.

6. Sin duda ninguna. De hecho, RETEVISIÓN ya ha lanzado, junto con EresMas, la primera tarifa plana en horario reducido para el usuario residencial, en una actuación que, sin duda, ha marcado un hito en el sector. Al mismo tiempo, tenemos en el mercado distintas ofertas de tarifa plana que, inicialmente, están más orientadas al mercado de las PYME y profesionales, y que se basan en distintas tecnologías (ADSL, RDSI).

Esto creo que marca una tendencia imparable que, en la medida en que, como ha anunciado el gobierno y ha sido aprobado por las Cortes, se modifiquen las condiciones de interconexión vigentes, se plasmará en la introducción de nuevos y más asequibles servicios. Lo verdaderamente relevante es garantizar que en todos estos segmentos existan distintos operadores capaces de competir en igualdad de condiciones, y el mercado de Internet es el ejemplo perfecto: el menor control que el operador tradicional ha logrado en este mercado permitió impulsar el pasado año el acceso gratuito y duplicar en un año el número de internautas, y todo ello gracias a los nuevos operadores. Debemos ser conscientes de esto, pues no será la tarifa plana la que impulsará la sociedad de la información, sino la plena competencia. De ahí la necesidad de que el marco regulador sea flexible, se anticipe a las necesidades del mercado y, sobre todo, evite consolidar posiciones de dominio. Del resto ya nos encargaremos los operadores.

EDUARDO MONTES

Presidente Grupo SIEMENS en España

1. Las elevadas tarifas de interconexión, situadas entre las más altas de Europa, no tienen desde el punto de vista técnico justificación alguna. Dichas tarifas de interconexión no están ajustadas a la realidad de los costes y del mercado. En la actualidad, un elevado porcentaje de los costes por llamada se debe a las tarifas de interconexión. En nuestra opinión, la regularización de dichas tarifas sigue siendo una asignatura pendiente en un mercado liberalizado en el que existen únicamente tres competidores en servicios de telefonía móvil. Sin embargo, sabemos que el esquema de tarifas de cada país es un conjunto de parámetros muy complejos, pero es de esperar que el proceso liberalizador evolucione hasta lograrse la uniformidad.

2. Efectivamente, la evolución del mercado de las telecomunicaciones español ha pasado de una situación de monopolio a un régimen de "acuerdo" de precios, dentro de un hipotético marco de libertad, en el que los competidores han aceptado su cuota de mercado y se limitan a fluctuar en una franja precaria que les permita sobrevivir en el mercado.

En los últimos meses hemos asistido a un pequeño cambio dentro del esquema de precios, con la introducción por parte de muchos operadores de diversas tarifas muy atractivas para el gran público. Sin embargo, estos movimientos responden más a estrategias de *marketing* que a pura competitividad dentro del mercado. No obstante, el proceso continúa, y se están tomando medidas para incrementar el nivel de liberalización y, con él, una mayor libertad de precios.

3. Aunque el mercado de las telecomunicaciones en España es un mercado liberalizado y el proceso ha sido ágil, rápido y bien conducido, consideramos que existen algunos temas pendientes cuya solución contribuiría al mejor funcionamiento del mercado y al incremento de la competencia.

Algunas de las medidas necesarias son: la liberalización del bucle de acceso al abonado, impulsar la aparición de nuevos suministradores de servicios, una mayor liberalización del

mercado de telefonía móvil, así como de los medios de transporte en general.

4. La aparición de nuevas tecnologías como el cable, UMTS, GPRS y EDGE, contribuirán a cambiar radicalmente la forma que tienen los operadores de concebir la facturación en la actualidad. Hasta ahora, y debido fundamentalmente a la escasa necesidad de ancho de banda que requiere la transmisión de voz, la fuente de ingresos de los operadores se ha basado en facturar por el tiempo de utilización de la línea. La evolución del mercado hacia la provisión de servicios de valor añadido, que requieren un mayor ancho de banda, obligará a los operadores a orientarse hacia un modelo de facturación por volumen de datos transmitidos. La aparición de servicios demandantes de mayor ancho de banda terminará por convertir los ingresos derivados de la transmisión de voz en un elemento prácticamente despreciable. La unidad de medición ya no será el tiempo, sino la capacidad para disponer de un determinado ancho de banda. Es probable que aparezcan paulatinamente diferentes estructuras de precios que combinen, dependiendo del servicio, una facturación basada en tiempo y en volumen de datos.

5. El cable constituye hoy en día la mayor alternativa al operador dominante (Telefónica) en el bucle de acceso al abonado, a pesar de la existencia de tecnologías alternativas, como el acceso vía radio.

La capacidad de transmisión en ancho de banda del cable de fibra óptica es bastante superior a aquella proporcionada por el acceso vía radio, lo cual le coloca en una posición privilegiada para convertirse en el transporte para los *core networks*. Debemos, no obstante, tener en cuenta el inconveniente que supone la lentitud en su despliegue, fundamentalmente causado por problemas de obra civil, canalización, permisos, etc. Puede que el cable como proveedor de TV no haya encontrado un buen *business case* en nuestro país, pero desde la inclusión del servicio básico de voz en su oferta se han mejorado las expectativas. Creemos que el cable ha tomado ya el impulso suficiente para iniciar su despegue definitivo, y esperamos que en los próximos años se consolide justificando, las expectativas inicialmente puestas en esta tecnología.

6. España es uno de los países europeos con la tasa de penetración más baja de Internet, existe por tanto el imperativo de popularizar la sociedad de la información en nuestro país.

Con tal motivo, es necesario facilitar el acceso a Internet de la población mediante tarifas mucho más económicas, que fomenten el incremento de la penetración y popularicen los servicios que se ofrecen, acercando información a la sociedad y favoreciendo la comunicación.

Es importante contemplar que el incremento de la penetración redundará en un cambio en la estructura de precios, enfocándose a la facturación por servicios adicionales y de valor añadido más que por el acceso.

Internet ofrece amplias posibilidades de obtención de ingresos a través de una publicidad muy personalizada y según los contenidos a los que el abonado decida acceder. Existen teorías que aseguran que el acceso será totalmente gratuito en un futuro, y los ingresos serán los derivados de publicidad y contenidos.

LUIS LADA

Consejero Delegado Telefónica Móviles

1. Un reciente estudio realizado por la Comisión Europea, muestra que en España son un 9 por 100 más baratos que la media europea los precios de las llamadas fijo-móvil.

Estos precios hay que analizarlos en el contexto global de las telecomunicaciones móviles, ya que el elemento que las diferencia de una llamada tradicional entre fijos es la movilidad. Por ello, la propia dinámica del mercado lleva a que el nivel de precios de las llamadas con origen fijo y destino móvil sea equivalente al nivel que haya en sentido contrario. Si este equilibrio natural no se produjera, sería indicativo de que unos tráficos o unos clientes están subsidiando a otros.

Si a todo ello se añade el continuado descenso que han venido experimentando los precios con origen móvil, podremos concluir que el sector traslada sistemáticamente al mercado las

mejoras que va consiguiendo, derivadas fundamentalmente de sus economías de escala.

2. Es preciso, en primer lugar, matizar que Telefónica siempre ha sido una empresa privada en la que el Estado ha tenido una participación significativa hasta que, en octubre de 1995 se desprendió de un 12 por 100 y, finalmente, en febrero de 1997 del 20 por 100 último que poseía. Diferente es el proceso, aún no concluido, de muchos de los antiguos PTT de nuestros países vecinos, que formaban parte de la propia Administración y aún se encuentran en procesos de privatización (casos de Francia, Alemania, Suecia, etcétera).

En cuanto a la concurrencia, hay que distinguir forzosamente el mercado fijo del mercado móvil, por cuanto los orígenes de la competencia en ambos son diferentes. Mientras que en el primero la entrada de la competencia tiene lugar en 1998, en el segundo hay que remitirse a 1995, con la entrada en operación de las licencias GSM en la banda 900, concedidas a un tiempo a Airtel y a Telefónica Móviles España, a las que se vino a sumar posteriormente, Retevisión Móvil, con ocasión también de la concesión de tres licencias GSM en la banda 1800. Es decir, en el mercado móvil se llevan casi seis años de competencia efectiva, partiendo de una situación de igualdad en el mercado digital, cuando en España había sólo 750.000 móviles analógicos, lo que ha permitido de forma natural hacer crecer al mercado hasta más de 20 millones, impulsado por la apuesta de los propios operadores móviles.

Existen razones naturales y de estructura del negocio para que el número de operadores móviles sea limitado, al serlo el espectro radioeléctrico en el que se soporta, y razonable si se quiere disponer de un buen servicio móvil a unos precios asequibles y garantizar su evolución hacia nuevas generaciones tecnológicas, dadas las voluminosas inversiones requeridas, tal como ocurre en todos los países de nuestro entorno.

En el caso español, la fórmula empleada hasta la fecha ha supuesto que, en estos momentos, se pueda afirmar que los niveles de calidad y cobertura puestos a disposición de los clientes están a la cabeza de Europa, así como albergar buenas esperanzas para pensar que

entraremos en la tercera generación con buen pie.

3. Se puede afirmar sin duda que el sector de las telecomunicaciones en España se encuentra entre los más liberalizados respecto a los de los otros países europeos. En efecto, la Comisión Europea realiza todos los años un informe exhaustivo sobre el grado de liberalización e implementación de las directivas comunitarias relativas al sector de las telecomunicaciones país por país, procediendo posteriormente a emitir las recomendaciones que considera adecuadas para corregir determinadas situaciones. En el caso de España, el informe es plenamente favorable, y no sólo eso, sino que, atendiendo a las medidas de competencia introducidas en el mercado –más de las recomendadas por la propia Comisión– y al grado de innovación en servicios, estamos a la cabeza de Europa.

4. TME tiene la determinación de hacer asequible a la mayoría de la población el uso de las comunicaciones móviles. Para ello, ofrecerá a sus clientes unos precios siempre adaptados a sus necesidades de comunicación que se basarán en el consumo efectivamente realizado. El tiempo será la unidad de medida en el caso de la voz, mientras que los datos se tarificarán en función del volumen de datos transmitidos. Adicionalmente, existirán otro tipo de facturaciones que estarán relacionadas con el valor añadido a la propia comunicación: aplicaciones, información especializada, etcétera.

5. Las nuevas tecnologías impulsan a la sociedad y ésta, a su vez, anima a la inversión en ellas en la medida en que van incorporándose a los hábitos de uso de la misma y se alcanzan economías de escala. Para ello, es condición indispensable la existencia de agentes que apuesten decididamente e inviertan en las dos direcciones: en la de la tecnología, con sucesivos desarrollos e innovaciones, y en la del mercado, disminuyendo las barreras de entrada en éste para los nuevos productos. Las claves para que esto ocurra son fundamentalmente dos: ausencia de incertidumbres regulatorias que puedan retraer la inversión necesaria por falta de seguridad jurídica para afrontar el riesgo de su recuperación, y apuesta de los operadores inversores presentes por el desarrollo del mercado, innovando y poniendo al alcance de éste los nuevos productos y servicios.

El futuro del cable se encuentra, por lo tanto, en el terreno de la apuesta por la innovación que realicen esos operadores.

6. El reciente establecimiento de tarifa plana para Internet responde ya a la pregunta. Sin embargo, es preciso decir que alcanzar la sociedad de la información requiere de muchos más elementos que la simple oferta de un precio bajo para el acceso a Internet, como lo demuestran los países con alta penetración de Internet, con tarifas más elevadas que las nuestras. La propia sociedad debe encontrar valor en el nuevo paradigma que se quiere alcanzar, y es un camino largo. El propio sector de las telecomunicaciones no deja de ser sólo una de las piezas. La propia Administración y sus procesos de interacción con el ciudadano, así como la educación, son dos ejemplos de áreas en las que es preciso profundizar también.

En cualquier caso, siendo largo el camino por recorrer, resulta indispensable distinguir cuáles son agentes de telecomunicaciones que apuestan por ese largo plazo, con inversiones, y cuáles por el corto, aprovechándose de situaciones coyunturales, generando desconfianza en los primeros y poniendo en riesgo los objetivos.

La aparición de la tercera generación de móviles UMTS va a suponer, en este sentido, una apuesta muy significativa por parte de los operadores inversores para facilitar el acceso a Internet a los ciudadanos en condiciones de precio altamente competitivas, si no se alteran los supuestos sobre los que se asientan las ofertas comprometidas.

JULIO LINARES LÓPEZ Presidente de Telefónica, SAU

1. Las tarifas de las llamadas fijo a móvil tienen un precio muy competitivo en España en relación con los de otros países europeos. Por ejemplo, para una llamada de tres minutos en horario reducido, Telefónica es la tercera opción más económica de Europa, después de Dinamarca e Italia. El superior coste para el usuario de una llamada de fijo a móvil respecto de una llamada entre teléfonos fijos está justificada, fundamentalmente, por dos razones:— En una llamada fijo-móvil intervienen dos re-

des (la red fija y la de móviles), siendo de aplicación obligada la interconexión entre ellas a unos precios regulados y más elevados que los de la interconexión entre redes fijas.

— Las cuantiosas inversiones realizadas por los operadores de móviles en el despliegue de su red justifican los elevados precios de interconexión, que finalmente redundan en un mayor precio para el usuario.

2. Desde la plena liberalización de las telecomunicaciones, en diciembre de 1998, se ha producido una completa apertura de este mercado, como lo demuestra el hecho de que actualmente existan más de cien licencias otorgadas por la Administración para la prestación de servicios de telefonía fija. En cuanto a los precios, existe total libertad para su fijación, excepto para Telefónica de España, que sigue sometida a precios regulados por la Administración, luego en modo alguno se puede hablar de oligopolio.

3. En España, la apertura del mercado se ha desarrollado en un breve espacio de tiempo, superando incluso los plazos comprometidos ante la Unión Europea, y con unas mínimas exigencias para los nuevos operadores. Todo esto ha llevado a situar a España en unos niveles de apertura muy superiores a otros países de nuestro entorno.

4. Hasta ahora, ha habido dos modelos claramente diferenciados, de modo que las llamadas de voz se tarificaban por tiempo, mientras que las comunicaciones de datos se facturaban por volumen. Sin embargo, con la aparición de nuevos fenómenos como Internet se está propiciando que la transmisión de datos se facture por tiempo, siendo previsible que, a corto plazo, la implantación de nuevas tecnologías (DSL) y el perfeccionamiento del protocolo IP hagan que se produzca una convergencia entre la voz y los datos que nos lleve a nuevas fórmulas de facturación.

5. Las operadoras de cable se han comprometido a realizar fuertes inversiones en el despliegue de sus redes que permitirán a sus clientes una amplia gama de servicios, desde la telefonía hasta la televisión.

6. Telefónica ya ofrece varias posibilidades muy interesantes para la navegación por Inter-

net tanto en banda estrecha como en banda ancha. A través del servicio telefónico básico, se dispone de planes tarifarios especiales como son los bononet y, adicionalmente, a partir de noviembre, se dispondrá de una tarifa plana en horario reducido por 2.750 ptas. al mes, junto a una oferta renovada de bonos de diez horas, aplicables tanto a horario reducido, por 700 ptas. al mes, como a todo el día por 1.400 ptas. al mes. En banda ancha, se dispone de la tarifa plana más competitiva de Europa a través de ADSL.

EUGENIO GALDÓN

Director General de UNIZ

1. Las altas tarifas en las llamadas de fijo a móvil vigentes actualmente en España no son otra cosa que la lógica consecuencia de la inexistencia de criterios de libre competencia en la telefonía móvil.

La concertación de precios entre las operadoras de telefonía móvil existente en la actualidad no sólo deriva en un perjuicio para los propios usuarios de celulares, sino también para los de telefonía fija. El avance liberalizador (aún no completado) en el mercado de telefonía fija, que ha producido importantes reducciones de precios a favor de los consumidores para las modalidades de llamada en libre competencia, no pueden producirse en las de fijo a móvil como consecuencia de los precios de interconexión que imponen los operadores de móvil. De hecho, podría asegurarse que ningún operador de telefonía fija sin licencia de móvil está obteniendo rentabilidad alguna con este tipo de llamadas; éste es el negocio más suculento de los operadores móviles, que "vampirizan" a los fijos.

En este sentido, cabe concluir que hasta que no se produzcan avances liberalizadores en telefonía móvil, estas tarifas no pueden reducirse: cualquier operador integrado de fijo y móvil, que realizara una significativa reducción de tarifas en llamadas de fijo a móvil, estaría realizando un *dumping* ilícito frente a operadores de fijo no integrados.

2. Si bien se han producido importantes avances en telefonía fija, como he señalado anteriormente, en telefonía móvil no se puede ha-

blar de una libertad de precios *de facto*, existen aún ciertas situaciones a favor del operador dominante que le permiten actuar bien en régimen de monopolio (llamadas locales), bien en situación ilícitamente ventajosa frente a otros operadores; los retrasos en la preselección y portabilidad generan importantes costes de cambio a los usuarios que afectan a la libre competencia, y la nueva OIR no ha incorporado avance alguno respecto a la anterior.

Todavía, la teórica libertad de precios, con la ley en la mano, no se ha traducido en una verdadera libertad de precios con criterios de libre mercado.

Sin embargo, las recientes medidas liberalizadoras del sector aprobadas por el gobierno, así como la promesa incluida en ellas de revisar la situación competencial en el móvil antes del 31 de octubre, pueden generar los necesarios avances liberalizadores, si la puesta en práctica de las mismas es rápida y los organismos reguladores mantienen una estrecha persecución de su cumplimiento.

3. Con las salvedades incluidas en las contestaciones a los puntos anteriores, y en el marco de la cumbre de Lisboa de la UE del pasado mes de marzo, existe una clara voluntad política de la Unión Europea de liberalizar el mercado de las telecomunicaciones hasta el máximo posible.

En este sentido, el último paquete de medidas aprobado por el gobierno debe ser evaluado positivamente, a salvo de lo comentado sobre la telefonía móvil, estableciendo compromisos al operador dominante sobre las barreras a la competencia que mantenía, en algunos casos de forma inadmisibles.

Las vías que deben seguirse para lograr una plena liberalización deben concentrarse, por un lado, en la verificación de los compromisos establecidos al operador dominante, solucionando y sancionando actitudes por su parte que atenten *de facto* a la libre competencia y, por otro lado, tomando conciencia de las consecuencias económicas que generan las modificaciones de la OIR para los distintos operadores del mercado, y velando por un *fair play* por parte del operador dominante en sus lanzamientos de ofertas al mercado, ya que, por ejemplo, el lanzamiento de su oferta País 30 su-

puso una clara muestra de competencia desleal y abuso de posición dominante, estableciendo unos precios minuto por debajo de los precios de interconexión.

4. El desarrollo de nuevas tecnologías con diferentes capacidades de transmisión, lo cual afecta a su velocidad, hace que, por sentido común, el futuro se oriente más hacia una tarificación por uso de capacidad, ya que es la única forma de igualar ofertas de precio de diferentes alternativas tecnológicas que permitan rentabilidades equiparables sobre recursos empleados, lo cual, de acuerdo con la teoría económica, sucede a largo plazo para productos/ servicios sustitutivos (en este caso, tecnologías).

Sin embargo, romper las barreras intelectuales derivadas de cambiar el concepto de "uso" de un servicio es una tarea que, innegablemente, llevará tiempo, al igual que los diferentes niveles de ocupación de capacidad de distintas tecnologías y la diferenciación en prestaciones harán coexistir diferentes precios por unidad de volumen transmitido.

Por ello, en una visión a largo plazo, la decisión de un usuario será equivalente a la que toma con un servicio de mensajería: precio por kilo teniendo en cuenta la velocidad de entrega.

Sí interesa comentar en este punto la proliferación de tarifas planas por un espacio de tiempo con consumo limitado (tarifa plana de Internet, por ejemplo); este modelo de facturación se extenderá rápidamente en servicios de telecomunicaciones y para consumidores más o menos intensivos.

5. El cable va a ser, sin duda, uno de las principales pilares del desarrollo de la sociedad de la información, tanto en el segmento residencial como en el segmento empresarial. Teniendo en cuenta su fiabilidad, el gran ancho de banda que proporciona, así como la posibilidad de hacer converger diferentes servicios, entiendo que, junto con la telefonía móvil de tercera generación constituye una de las piezas claves en el desarrollo de las telecomunicaciones. Hemos de tener en cuenta que el cable ha comenzado en España hace apenas dos años, y que, lógicamente, su velocidad de despliegue es inferior al resto de tecnologías,

como el acceso local radio, xDSL; pero, una vez se consolide, constituirá, por capacidad y vocación, uno de los pivotes centrales y probablemente aglutinadores del resto de operadores/tecnologías, que tendrán un carácter complementario y, por qué no decirlo, hasta residual.

6. En la reciente aprobación de las medidas gubernamentales de liberalización ya se ha incluido una tarifa plana que los internautas lla-

man "tarifa ondulada", porque tiene limitaciones horarias. ONO, el operador de cable líder en banda ancha, ya se había adelantado lanzando una tarifa de 2.500 ptas/mes, pero además sin limitación horaria, es decir, una auténtica tarifa plana.

Vendrán más medidas forzadas por los poderes públicos o por la creciente competencia, pero el coste dejará de ser el freno a la popularización de Internet antes de dos años.