

Una vez más ha vuelto a celebrarse, en la Universidad Menéndez Pelayo de Santander el Encuentro de Telecomunicaciones, esta vez en su XVI edición con el lema “La era de la banda ancha”, dirigido por Jesús Banegas y Francisco de Bergia.

...Y cumplir la penitencia

Una novedad importante, desde el año pasado, era el cambio de Ministro de Ciencia y Tecnología que inaugura el Encuentro. El año pasado, la ministra Anna Birulés alabó el desarrollo de la sociedad de la información, independientemente de la situación económica o financiera coyunturales, dijo que las TICs han influido en la economía y son motor de crecimiento sosteniendo y que para juzgar su influencia hace falta mas tiempo y perspectiva histórica ya que no todos los beneficios se reflejan en las mediciones. Para ese desarrollo las actuaciones desde el gobierno no habían sido: la plena liberalización de las llamadas locales, el bucle local, la tarifa plana en Internet, los bonos metropolitanos y la televisión y la radio digitales.

Después de esta introducción, llegaron las intervenciones de los representantes de las empresas del sector, operadores, suministradores de infraestructuras y de contenidos, en ellas prácticamente todos mantenían posturas muy cercanas, había unanimidad en

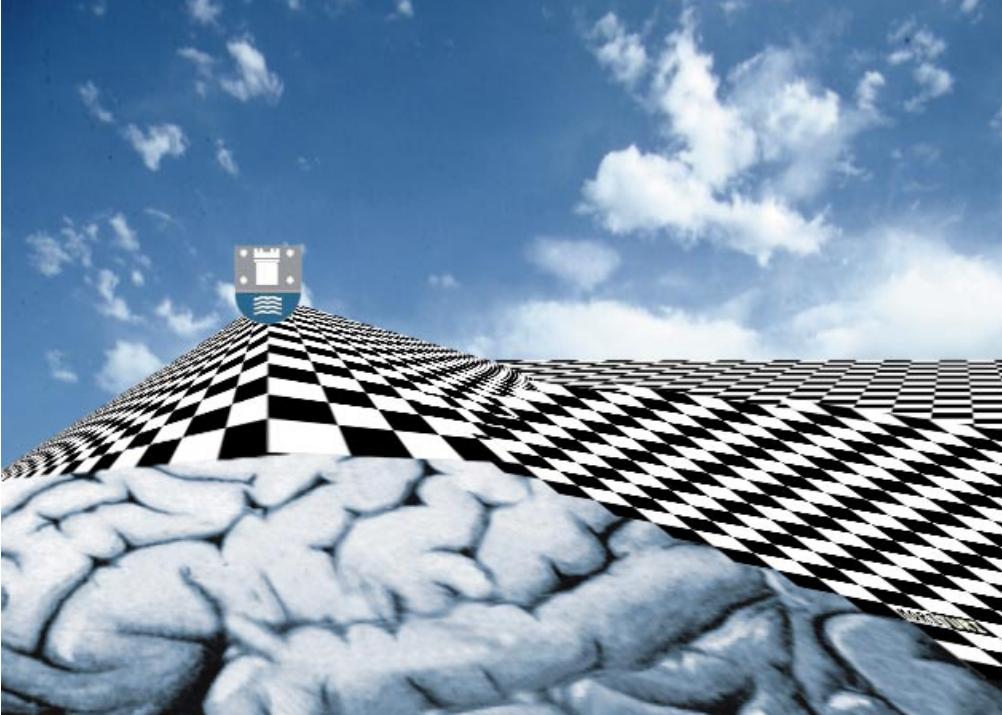
los planteamientos, análisis de la situación y posibles soluciones. Hasta tal punto que pensé que los contenidos de las intervenciones se podían agrupar en tres componentes, examen de conciencia, dolor de contrición y propósito de la enmienda, y por ello adopté el título de “Como una Confesión”. A la vista de lo escuchado este año he decidido continuar con el Catecismo y titular este comentario “... y cumplir la penitencia”.

El nuevo Ministro Josep Piqué comenzó recomendando hacer una reflexión sobre la situación del sector “en conjunción”, con “dialogo permanente y constante” e incluso con “complacencia” entre el gobierno y el sector. Para el desarrollo de la Sociedad de la Información se impone la Banda Ancha, para la que son necesarias infraestructuras y para potenciar estas hay que adoptar estrategias empresariales. La Administración facilita marcos como el crecimiento de la economía, la estabilidad presupuestaria, la privatización y la liberalización, pero hay que pensar en térmi-

nos industriales y empresariales. No estamos ante una catástrofe, pero hay que encontrar la manera de dar confianza al sector y a los ciudadanos. Ha habido problemas en la regulación, si bien muchas veces se ha hecho de acuerdo con el sector. En casos como el de las licencias de UMTS, habrá que adaptar la regulación de la mano del sector, haciéndolo compatible con el bien general. Posiblemente las respuestas a la situación actual puedan estar en lo que se trate en este Encuentro.

Para el Ministro hay empresas francamente buenas, no solo Telefónica; pero si Telefónica, que debe de ser un orgullo del país. El conjunto irá bien si a la compañía incumbente le va bien, siendo compatible con la competencia y la compartición. En telefonía fija hay un estancamiento, la competencia ha estado basada en rebajas de tarifas y tarifas cada vez mas sofisticadas, pero Telefónica mantiene casi el 90 % de cuota de mercado, es necesario dar entrada a auténticos actores con capacidad de inversión, en redes, infraestructuras y publicidad, no meros revendedores. Hay que impulsar la oferta e incrementar la demanda con nuevas líneas de negocio, el Ministro puso como ejemplo los mensajes cortos en Operación Triunfo, dejar que las reglas del juego promuevan posiciones, sin restringir la publicidad de Telefónica. Sin embargo puede haber estrategias para aumentar no para repartir, como puede ser la contratación de la Administración.

Para incentivar la demanda, dijo el Ministro, habrá que actuar en varios aspectos, el gobierno para formar a los ciudadanos y



• José Mª Romeo



clase como en conferencias, que Sánchez Albornoz en "España, un enigma histórico" y Ángel Calvo en "Condicionamientos geográficos", primer tomo de la Historia de España de Alfaaguara, para demostrar la diferente evolución socioeconómica de España, utilizan el perfil de la línea férrea París-Algeciras, en el que se ve la planicie francesa como un verdadero "serrucho" la Península Ibérica.

Por lo que respecta a las tarifas Banegas muestra cómo con respecto a la media de la UE, la cuota de conexión es más alta, la cuota de abono más baja, las llamadas locales también más baratas y las tarifas de móviles muy parecidas con unos costos el 50 % superiores. Habla de presión fiscal diferencial, como la del tabaco, los licores, la gasolina, etc. con costes que no hay en otros países, tributación estatal, local, etc. Considera Banegas que estamos ante una crisis paradójica en la que tenemos mayores costes salariales y de inversión que en la UE, alta productividad con el liderazgo europeo en servicios fijos y móviles, con el "price cap" más ambicioso de la UE, mercado de equipos más abierto a la competencia y déficit en infraestructuras. Los orígenes de esta crisis los sitúa en el "price cap", la presión fiscal diferencial, carente de sentido, el intervencionismo en precios, las tarifas planas sobre servicios de costes variables, la inestabilidad regulatoria, las barreras al despliegue de infraestructuras, las amenazas fiscales y regulatorias permanentes y el desinterés público por el valor añadido nacional.

Considera Banegas que hay motivos para la recuperación ya que

establecer incentivos fiscales a la demanda y el consumo, los operadores fijando estrategias y no obsesionándose con el dominante, que a su vez debe de ampliar inversiones para abrir mercados y ofrecer servicios. En el móvil es inevitable la llegada del UMTS, hay que mantener el desarrollo de la 3G, porque si no es así, dentro de unos años la situación será la actual de la fija. Habrá que autorizar a compartir infraestructuras y rebajar la presión fiscal. En cuanto a los fabricantes, en España no existe una gran compañía dominante y habrá que apoyar estrategias empresariales. Desde el gobierno debe establecerse una relación estrecha entre el sector de las Telecomunicaciones y el de Defensa, esto puede no ser progresista, pero es bueno para el progreso, terminó diciendo.

Cesar Alierta dividió su intervención en cuatro apartados, en cuanto a la situación del sector considera que además de cometer errores, las expectativas no se han plasmado en realidades, se tomaron decisiones financieras de mercado sin tener en cuenta el negocio, ha habido sobreinversión en transmisión, Telefónica de España ha dedicado el 76 % de su inver-

sión a red de acceso. Los ejes de las estrategias de Telefónica para una coyuntura adversa son, atención al cliente, generar nuevos servicios, visión multidoméstica del despliegue geográfico, en este aspecto Telefónica ha conseguido un 43 % del EBITDA procedente de fuera del mercado de origen, cuando los demás operadores multinacionales no han llegado al 20 %, en el aspecto financiero la compañía ha realizado un esfuerzo de reducción mayor que cualquier otra, con bajadas de tarifas e inversiones basadas en negocio. De alguna manera definió esta idea diciendo "zapatero a tus zapatos". El tercer apartado lo concreto en que sin un sector de las telecomunicaciones rentable no habrá Era de la Banda Ancha, para ello es necesario un modelo de negocio que permita la rentabilidad de las inversiones sin riesgos comerciales, tecnológicos y regulatorios, en el caso del ADSL es necesaria capacidad de venta minorista. En el cuarto apartado consideró la necesidad de un nuevo marco regulatorio, entendible y estable, así como la adaptación de la normativa a la europea y lo concretó en regular solamente los elementos no replicables del acceso, evitar la regulación

de mercados emergentes, limitar la intervención en el mercado minorista, gestionar adecuadamente el espectro, concretar un marco regulatorio para el servicio universal y estimular la difusión de equipamiento y de uso de las nuevas tecnologías en empresas y hogares.

A continuación Jesús Banegas presentó un exhaustivo y documentado estudio titulado "Crisis y recuperación del sector de las Telecomunicaciones" en el que efectuó un repaso histórico del despliegue de redes, en el que se muestra como en varios de los parámetros España se encuentra en el último lugar de la Unión Europea. Puso de manifiesto los extracostes del despliegue de redes en nuestro país ocasionados por: la orografía, la distribución heterogénea de la población, la migración estacional como consecuencia del turismo, las obligaciones legales de cobertura y la utilización relativamente baja. Estos extracostes respecto a la media de la UE, los cuantifica en el 20 % para las redes fijas y en el 50 % para las móviles. La mención a la orografía me hizo recordar que para poner de manifiesto su importancia, yo mismo comenté, tanto en

Opinión

es posible, es necesaria, es urgente, existe consenso sectorial en el método, representa una oportunidad histórica en medio de una pésima situación internacional, por lo que, bien planteada y resuelta, puede facilitar liderazgos. En definitiva decía "rectificar es de sabios" y en este sentido exponía sus propuestas de actuación: libertad de precios, fomento de las inversiones, eliminación de barreras, normalizar la presión fiscal, facilitar la innovación, control del "fair play" en el mercado, normalización de la financiación de los suministros, inversiones públicas crecientes y libertad de amortización en el TIC, fomento y apoyo a la I + D española, la exportación y el desarrollo de contenidos digitales.

La primera mañana finalizó con la intervención de José María Vázquez Quintana, su exposición puede dividirse en una parte de preguntas muy autoexplicativas y otra de exposición de la regulación y los organismos de regulación en Europa y comentarios al contencioso de las plataformas digitales en Italia. Encuentra tres referentes Televisión, TV e Internet, en el primero predomina la gratuidad y es un riesgo con el que se va a tropezar y empiezan las preguntas ¿será posible la Banda Ancha si no hay pago?. ¿Qué se espera de la Banda Ancha? que sea más rica y se obtenga en cualquier momento y lugar, ¿con qué límites? lo que este dispuesta la población a consumir, normalmente se dedican 7 horas al trabajo y 3 al ocio, esto sería bastante para la BA si lo que se ofrece es mejor que lo de ahora. Y ¿con qué dinero? actualmente hay disponibles

para el consumo 28.000 millones de euros con un crecimiento del 15 % anual, pero si ese es el límite ¿qué hacer para que encuentre sitio la BA? para las empresas el negocio, ¿cuál es la situación actual? beneficio neto poco atractivo, costes fijos altos, sujetos a regulación que no diferencia operadores buenos y malos. ¿la inversión actual es bastante yes la buena? ¿aprovechar o no lo actual? ¿ya a ser

lia, Vázquez Quintana expone unas sugerencias sobre la política a seguir como: adoptar un objetivo político ambicioso para España, admitir cualquier impulso empresarial potente, sin condicionarlo en su arranque, dejar que haya negocio antes de condicionarlo, apoyar la difusión entre la ciudadanía, mediante criterios asimilables al Servicio Universal, potenciar el acceso, incluso condicionando

privada tiene un potencial que debe liberarse plenamente. Es preferible esperar a que haya mercado para regularlo que regularlo contra el instinto empresarial.

En esta primera sesión no cabe duda de que ha existido coincidencia en cuanto a cumplir la penitencia por parte del Ministerio, el Operador Incumbente, el representante de los fabricantes y el Regulador, veremos en las intervenciones individuales de los distintos actores del sector cual es su interpretación. A primera hora de la tarde tuvo lugar la intervención de Fernando Labad, Vicepresidente de la Fundación Telefónica, sobre "Función social de la banda ancha". Es posible que esta intervención se considerase por algunos como una promoción de las actividades del patrocinador del evento y sin embargo constituyó la única muestra de lo que realmente se está haciendo utilizando la Banda Ancha, de alguna manera fue la aportación de los usuarios finales, que no tuvieron otra oportunidad de hacerlo.

De la mesa redonda sobre "Soluciones tecnológicas para las redes de banda ancha" que moderó López Vilches comentando que si el año pasado la situación era triste este año es para llorar, creo que más que hacer mención a las tecnologías específicas, interesan los comentarios de los componentes de la mesa. Para Pablo Calvo todo lo del UMTS salvo el video se puede dar con GPRS, las Wireless LAN tendrán mercado aunque están tardando por los modelos de negocio de los operadores también menciono la posibilidad de uso de bandas liberali-



Actualmente hay disponibles para el consumo, 28.000 millones de euros con un crecimiento del 15 % anual

suficiente la demanda? ¿se va a crear? ¿con precios retributivos? ¿cómo se negocia el negocio futuro y el futuro a diferencia del actual? la competencia debe de basarse en estudios del negocio. ¿Cómo va a evolucionar la regulación? la de las telecomunicaciones menos específica y continuista con la anterior, hasta ahora la incorporación de la de la UE no está cambiando mucho.

Después de explicar la regulación y los organismos de regulación en Europa y de hacer comentarios al contencioso de las plataformas digitales en Ita-

lia, la competencia, articular bien los órganos de regulación (aclarar, simplificar, consolidar), potenciar el papel de la autorregulación, potenciar los sistemas de resolución alternativa de conflictos. Finalmente y tras advertir que estas son ideas propias y que incluso algunos consejeros de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones no están de acuerdo con ellas, Vázquez Quintana resume en las siguientes conclusiones: La banda ancha es la ocasión, justifica una voluntad política decidida a aprovecharla para nuestro progreso. La iniciativa



zadas en 5 GHZ en Estados Unidos. Casamitjana advierte del cuello de botella en el acceso del fijo y del inicio de la saturación en el móvil, cree que el GPRS no impedirá el UMTS y que las Wireless LAN tendrán aplicaciones de nicho. Opina Casamitjana que a nivel de redes empresariales deben eliminarse fronteras e ir a una red convergente y anima diciendo que la situación actual no es el fin, ni el principio del fin, es el fin del principio. Entender las necesidades de los usuarios finales de acuerdo con los grupos distintos de usuarios es la opinión de González de Quesada, del mismo modo cree que es posible ir introduciendo las tecnologías a medida que se van desarrollando para empezar a crear experiencia en el usuario, al mismo tiempo que se va dando dinero a los operadores, en cuanto a los protocolos IP debe apoyarse las plataformas de software abiertas. Muy realista fue Raúl Ortiz diciendo que hay que tener paciencia, que hay que esperar a que accedan generaciones que están más dispuestas al uso de estas tecnologías, pero que aun no tienen capacidad económica para ello.

El martes intervenían los representantes de algunos de los, digamos, nuevos operadores más importantes y antes de comenzar se notaba la misma expectación en el ambiente que antes se producía el primer día con el ministro y Telefónica. Salazar-Simpson, con mucho gragejo, recapitula las intervenciones anteriores y la situación del sector, haciendo hincapié en algunos aspectos como la necesidad de que las Administraciones públicas, central, autonómica

y local, alineen sus objetivos para garantizar el desarrollo del sector. También cree Salazar que Internet no ha crecido a la velocidad que algunos esperaban, pero Internet supone crear un mercado que no existía, se trata de un verdadero cambio cultural y como todos los cambios, necesita tiempo. En esto coincide con Ortiz y lo ejemplifica con la escena de una madre que le está diciendo a su hijo pequeño "No...no te bajé de Internet, naciste de mi en el hospital". Montes insiste lo mismo que el año pasado en que se ha puesto la tecnología por delante de la necesidad, estudia el mercado posible de banda ancha y muestra como en red fija el uso doméstico se sitúa en el 30 % y el empresarial en el 60 %, en el caso de móvil el máximo gasto se cifra en 3,5 euros/mes y la velocidad exigida en 384 kbit, para residencial y en 9,8 euros/mes para empresarial. Considera Montes al GPRS como catalizador hacia 3G, expone los casos de Corea, Deutsche Telecom. y NTT Docomo y presenta la iniciativa Open Mobile Alliance, que tiene por objetivo garantizar la interoperabilidad extremo a extremo para los usuarios con participación de operadores, fabricantes, proveedores de contenidos y aplicaciones y por último expone las alianzas Siemens-NEC, Siemens-Motorola y la creación del Centro mundial de desarrollo, fabricación y comercialización del Web-Payphone en Zaragoza.

Entrecanales también insiste

como el año pasado en que ha habido un exceso de atención a la tecnología subyacente sin prestar atención a lo que son capaces de aportar. Critica el abuso en el uso de siglas que según él es kafkaiano y no le dicen nada al usuario y lo compara con lo que ocurre en el sector del automóvil. Comenta Entrecanales cómo se ha replanteado el negocio del GPRS y anuncia los nuevos servicios de Vodafone con terminales con pantalla y cámara incorporada. En el tema de las siglas puede haber una cierta coincidencia con Eduardo Villar, cuando este, a continuación, expuso lo que llama un cambio en el enfoque, que consiste en pasar de servicios verticales, segmentados en función de la forma de entrega (PSTN/ISDN, GSM, DSL, satélite, Cable TV) a servicios integrados como, aplicaciones soporte, servicios de Red y acceso y transporte. Considera que estamos ante un sector en crisis en el que crece el mercado, cae la inversión y existe demanda, así como otros fabricantes han elegido algunas de las varias posibilidades, ellos han decidido no renunciar a toda la gama de productos y a todas las tecnologías, adoptando medidas organizativas, concentrando y externalizando, considera que son necesarias medidas para incentivar y que no aumente la brecha exportación e importación. Alcatel España ha elegido la dedicación a I + D en temas de acceso.

Carlos Mira hizo una magnifi-

ca radiografía del negocio de móviles como introducción a la situación del UMTS. Los móviles aumentan en Estados Unidos y bajan en Europa, donde, con el 80 % de penetración, se gestiona mas la fidelidad que el crecimiento. Aunque los minutos por usuario siguen aumentando y es de esperar un trasvase de usuarios de la red fija, hay mucha presión por mejorar la eficacia en costes y encontrar nuevas fuentes de beneficios. Un operador móvil debe de tener el 20 % de cuota para tener beneficios y por tanto existe crisis de crecimiento. En cuanto a los fabricantes en 24 meses se han reducido a la mitad las ventas, en Europa esta afectando el fin del GSM, mientras en USA y Asia el CDMA tiene continuidad. Es necesario adoptar estructuras de costes de forma que ninguna línea de productos financie a otra, piensa que solo habrá sitio para los que estén entre los 3 o 4 primeros del mundo en su categoría. Un comentario que me resultó interesante por mi experiencia americana, cuando discutíamos si TDMA o CDMA, fue el de que Estados Unidos puede llegar antes a la 3G gracias a la adopción en su momento del CDMA, mientras que Europa tiene que abandonar el GSM y crear el UMTS. Para el despliegue del UMTS en Europa, es necesario que haya necesidad real de mercado, no puede ser el todo gratis, tiene que haber un plan de negocio atractivo para el operador. Una vez así la estrategia a seguir debería tener dos fases, una orientada al segmento de empresas, para profesionales móviles, con terminales existentes como PDA y PC portátiles y servicio

Opinión

de datos con Red Privada Virtual, haciendo el comentario de que hasta ahora para vender terminales móviles a una empresa se hablaba con compras y ahora habrá que hablar con Informática. En la segunda fase ya habrán llegado los terminales baratos y podrá orientarse al mercado de consumo, la cobertura es crítica, pero se acepta que sea progresiva empezando por aeropuertos, estaciones, hoteles, etc.

Como consecuencia de esta intervención de Mira, se pone de manifiesto cómo los suministradores están encargando y pagando a consultoras la confección de estudios de mercado y "business plans" para conocer las posibilidades de negocio de los operadores, posteriormente con los resultados de esos planes gestionan con las entidades de crédito la posibilidad de financiación a los operadores.

Una novedad en estos eventos fue el tema de la mesa redonda "El negocio de los contenidos en banda ancha" y para más novedad, el primero en intervenir que fue Luis Abril se presentó como nuevo en el sector y por tanto iba a hablar en base a su experiencia en otros sectores, cree que la oferta tecnológica supera la demanda de los consumidores y que la BA es un mercado por descubrir para los contenidos. Para predecir el futuro considera seis apartados: 1) Los contenidos tradicionales no han precisado de la BA. 2) Cuál es la tecnología más adecuada para lanzar la BA, existen varias y todas tienen su nicho, no hay certeza de cuál será la "killer technology" para lanzar la BA, una u otra estarán condicionadas por la situa-



Hay que esperar a que accedan generaciones que están dispuestas al uso de estas tecnologías, pero que aun no tienen capacidad económica para ello.

ción geográfica e histórica. 3) Cuál es el terminal que permitirá el lanzamiento, la TV es el más extendido por lo que se le adaptarán codificadores con canal de retorno y plantea la duda sobre que el PC le sustituya, el PC será el terminal "on line" por excelencia y los móviles requerirán servicios diferentes de los actuales. 4) No está claro el concepto de contenidos y servicios y no hay un concepto único de contenidos y estos para la BA están todavía por descubrir, no se pueden trasladar los actuales, hay que pensar en el cliente y no en el producto, es el "killer consumer". Pueden encontrarse algunas pistas de cuáles van a ser en Corea o Japón, pero ¿son trasladables?. 5) Cuáles son los hábitos del cliente consumidor, la facilidad de uso, la funcionalidad, el precio, el acceso y la seguridad, que son indiferentes a la tecnología y al medio de transmisión. Por otra parte hay un laberinto de normas y tecnologías así como variedad de equipos. 6) Cuál es el modelo de negocio que general los contenidos en la BA,

la filosofía de todo gratis es un lastre. La BA tiene que demostrar su valor a operadores, creadores de contenidos y suministradores. No está mal el análisis de la cuestión por alguien recién llegado como el que se definió al principio.

Tedy Bautista de la SGAE mostró el interés por la cultura efímera, cultura de masas como respuesta a la cultura de élite. La cultura será un mapa con puntos fijos y móviles, el público. Considera que los derechos de autor no están garantizados, pero también expresó la idea de cómo la música en MP3 parece que tiene calidad en los altavoces del PC, pero no es lo mismo si se graba en CD y se vuelve a oír en un reproductor. Estamos ante nuevos modelos de consumos culturales y de nuevos autores y harán posible la cohesión social. Bergareche del Grupo Correo, llamó la atención sobre la responsabilidad social que suponen estos contenidos que a través del televisor harán familiar lo que es individual a través del PC.

Para Galdón es un camino sin retorno.

Luis Lada, en su nuevo cometido, ve el panorama del sector desde la perspectiva de la Telefonía Móvil considera que es una crisis estructural como otras de las que se ha salido, en definitiva el proceso crea una crisis. La década de los noventa ha sido una etapa singular en la que a la BA, Internet, móvil y liberalización se ha unido el crecimiento económico. Hoy día en videojuegos se gasta más que en las taquillas de los cines. Afirma que es peligroso jugar a diseñar mercados, ya que después de la liberalización hay menos que antes y concluye diciendo que este entorno requiere extender la estandarización entre terminales y aplicaciones y sobre todo seguridad regulatoria, los intermediarios forzados, el reparto apriorístico de cuotas de mercado y otras técnicas de regulación intrusiva son contraproducentes, los mercados son y serán el motor para el desarrollo del sector. Los países y las empresas que se transformen más rápidamente estarán mejor posicionadas para aprovechar la nueva etapa de expansión que inevitablemente llegará.

También fue novedad la mesa redonda sobre el panorama iberoamericano de la banda ancha con intervención de personalidades políticas y empresariales de Brasil y México y de nuestro compañero Alfredo Redondo, presidente de Alcatel Latinoamérica que hizo un magnífico análisis y exposición de las telecomunicaciones en América, en todos sus aspectos, cuestión que personalmente creo poder valorar adecuadamente.

