



El escenario actual de la liberalización de las telecomunicaciones

Descripción

En los próximos dos o tres años, las bajadas de tarifas en llamadas interprovinciales e internacionales, ¿se compensarán con el aumento de tráfico? ¿Sucederá que este trozo de la tarta será más pequeño y estará repartido entre tres operadores? ¿Le interesará realmente a alguien invertir en nuevas infraestructuras de acceso? ¿Se dará la paradoja de que, en un sector de las telecomunicaciones que está siendo «locomotora» en todo el mundo, la industria en España entre en recesión?

Los objetivos principales de la liberalización son, por medio de la competencia, mejorar la eficacia en la prestación de servicios (reducción de tarifas y costes, mejora de la calidad) y favorecer la introducción y el desarrollo de nuevos servicios, creando los escenarios adecuados en cada momento para estimular a los operadores a realizar sus inversiones.

En España, en el proceso de liberalización, se ha definido el terreno de juego (licencias de telefonía básica, móvil, el cable, el satélite, etc.), existe un reglamento y hay un árbitro (la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones). Conocemos ya a casi todos los jugadores de Primera División (Telefónica, como operador dominante, Airtel, Retevisión) y los pocos que faltan los conoceremos en breve.

EL MERCADO ESPAÑOL: UNA TARTA PARA REPARTIR

Hacia el año 2005, se prevé que el 80% del tráfico en las redes de telecomunicaciones sea de datos. Pero todavía en 1998, a pesar del «boom» mediático y real de Internet, el tráfico de datos está lejos del 20% y habrá que esperar todavía un par de años para rebasar claramente esta cifra.

Esto significa que, en los próximos dos o tres años, la porción «que cuenta» de la tarta es la de la telefonía básica de voz.

En España, aproximadamente el 70% del tráfico de voz son llamadas locales. Como no ha sido posible realizar el reequilibrio tarifario antes de la liberalización, estas llamadas están «subvencionadas» (es decir, el coste de una llamada local es superior a lo que se factura por ella vía tarifas) por las llamadas interprovinciales (o de larga distancia).

El objetivo del reequilibrio tarifario es adecuar las tarifas a los costes de infraestructuras, operación y mantenimiento de la red. Las inversiones en el tramo de la red de acceso que utiliza cada cliente no se rentabilizan hoy en día solo con la cuota de abono, sino vía tráfico. Si el operador de acceso «pierde» el tráfico de larga distancia y los servicios de valor añadido (gestionado por otros

operadores), perdería esa capacidad de complementar los ingresos necesarios para hacer rentables las inversiones en acceso. Esta diferencia se denomina «déficit de acceso».

Por lo tanto, cabe esperar que la competencia no estimule ningún crecimiento en este segmento de llamadas locales. Por el contrario, la necesaria subida de tarifas (para adecuarlas a los costes) y la eliminación del llamado «déficit de acceso», puede ocasionar una recesión coyuntural en el sector residencial.

Esto hace que los segmentos atractivos para los operadores (ya sea el dominante o los nuevos entrantes) en estas circunstancias sean el de larga distancia y el internacional. Se trata de segmentos de muy alto margen (con tarifas «infladas» artificialmente para subvencionar el déficit de las llamadas locales) y doblemente atractivos porque, para desplegar una red de ámbito nacional y con nodos de acceso internacional, basta con una decena de centrales de tránsito interconectadas con la red de acceso del operador dominante para poder competir con él en igualdad de condiciones desde el punto de vista técnico y con mucha ventaja en cuanto a estructuras de costes, ofertando exactamente el mismo producto.

Retevisión nos ha dado un ejemplo digno de figurar en el «Guinness», al poner en servicio su red en menos de tres meses, y el adjudicatario de la tercera licencia de telefonía fija hará otro tanto antes de que acabe el año.

Otro aspecto fundamental es que esto es posible con una inversión en equipamiento inferior al 5% de la inversión anual en equipamientos similares del operador dominante. La barrera de entrada para competir en los únicos segmentos atractivos a nivel de un despliegue nacional en los dos o tres próximos años, teniendo la licencia correspondiente, no supera los 10.000 millones de pesetas en infraestructuras de telecomunicaciones.

Estos segmentos sí son sensibles a una reducción de tarifas significativa (20 al 30%), aunque el sector más sensible a ello, el de residencial, no representa más del 30%, siendo el sector empresarial menos «elástico» al precio: no generará mucho más tráfico del actual por una reducción de tarifas.

En cuanto al tráfico de datos, el de residencial, basado en Internet, se trata como una llamada local por el operador. Es muy atractivo para aumentar la utilización de las infraestructuras existentes, pero todavía no justifica, a nivel nacional, el invertir en nuevas infraestructuras por parte de los nuevos entrantes ni, en el escenario actual, por parte del dominante, que se vería robar por los nuevos parte del nuevo tráfico generado, no haciendo rentables las nuevas inversiones.

El usuario se verá, desde luego, beneficiado por la competencia entre operadores, y podrá llegar a ahorrarse, con una reducción de un 20% en las tarifas interprovinciales, unas mil pesetas al mes, que, aunque bien recibidas, no impactarán mucho en la economía familiar.

LAS TÁCTICAS DE JUEGO

Para España, lo más deseable sería tener un escenario en el que el operador dominante utilizara el acicate de la competencia para «adelgazar» y continuar mejorando su eficiencia, y que empleara su «músculo» financiero para invertir en nuevos servicios y en desplegar infraestructuras avanzadas de acceso para soportarlos y para uso de un nuevo segmento de clientes muy atractivo para él: los nuevos operadores. Para éstos, el escenario ideal sería aquél que les estimulase a invertir en

desarrollar una oferta de ámbito nacional de servicios competitivos con los del operador dominante y en las infraestructuras necesarias para soportarlos.

Desgraciadamente, al no haberse podido realizar el reequilibrio tarifario antes de la liberalización, las mejores tácticas de juego para los accionistas de los operadores son las de no invertir o realizar las inversiones mínimas allí donde está la «tajada».

Así, para los nuevos operadores, lo más atractivo es el segmento de larga distancia, con altos márgenes y con inversiones reducidas (para estas escalas) que se pueden rentabilizar muy rápidamente. Después, atacarán nichos de mercado muy bien seleccionados (empresas, áreas de población de renta alta y buena concentración geográfica) y harán el despliegue mínimo de ámbito nacional necesario para cumplir las obligaciones adquiridas con la licencia, y siempre con la interpretación más favorable.

Los nuevos operadores de cable solo pueden competir contra las plataformas digitales de satélite y su oferta de canales y contenidos de televisión posicionándose como operadores de acceso de servicios globales de telecomunicaciones, y para que sea atractivo invertir, en un mercado en transparencia, es necesario el reequilibrio tarifario que elimine el déficit de acceso.

En cuanto al operador dominante, el escenario actual le priva de la capacidad de seguir «subvencionando» con el tráfico de larga distancia el déficit de acceso, con lo que ya no le resulta atractivo seguir invirtiendo en desarrollar la red de acceso con segundas líneas o con mayor ancho de banda, de lo que, además, serían beneficiarios los nuevos operadores a través de la interconexión y sin un retorno adecuado para el dominante.

Adicionalmente, la legislación actual, que define casi cualquier servicio avanzado (ATM, Centrex, etc.) como de valor añadido, no hace atractivo un despliegue masivo a nivel nacional.

¿QUÉ PASA CON LA INDUSTRIA?

Distingamos primero entre dos tipos de industria de telecomunicaciones: la que tiene una presencia en España con fábricas y centros de I+D y la que solo tiene una presencia de «comercializadora», únicamente con actividades de marketing y soporte a ventas.

Centrándonos en la primera, veamos cuál es su tamaño crítico y el tamaño deseable para el país.

Para un país como España, es de carácter estratégico contar con centros de I+D de las grandes compañías globales de sectores de alta tecnología, como es el sector de las telecomunicaciones.

Las compañías globales están estructurando sus actividades de I+D en «centros de competencia» que desarrollan una tecnología, producto, o parte de un producto, en una ubicación única con responsabilidad global para todo el mundo.

El tamaño crítico para un Centro de Competencia está entre los 200 a 250 ingenieros de desarrollo. Esto supone unos 5.000 millones de pesetas anuales, y en un país dado, el gasto en I+D no debe superar el 10 o el 15% de la facturación en el mercado local de dicho país.

Por lo tanto, para tener un centro de competencia «real» asignado a un país (por supuesto, que reúna las condiciones de competitividad estructural, calidad de sus universidades, etc.), el tamaño mínimo

en cuanto a facturación es de 50.000 millones de pesetas.

En cuanto a las fábricas, el tamaño mínimo se puede establecer en un rango de 100 a 200 millones de dólares, esto es, de 15.000 a 30.000 millones de pesetas, pero, en cualquier caso, las economías de escala hacen que solo sean viables fábricas que, a nivel europeo, suministren un mercado supranacional.

Se puede considerar aceptable que las «ventas locales» (en el país de ubicación) representen el 50% de la facturación, siendo el otro 50% destinado a la exportación.

En definitiva, para España, la situación óptima es tener una presencia local de industrias globales de telecomunicaciones que facturen en torno a los 100.000 millones de pesetas, pudiendo garantizarse así centros de competencia en I+D y fábricas con unos volúmenes importantes de exportación.

Las compañías de telecomunicaciones con una presencia industrial en España relevante (Alcatel, Ericsson y Lucent Technologies), facturaron en 1997 unos 400.000 millones de pesetas. Esto supondría tener unas ventas en España (como mercado local) de unos 200.000 millones de pesetas. Por otra parte, estas tres compañías no deberían representar más allá del 50 al 70% de las inversiones en infraestructuras de telecomunicaciones (no considerando, por supuesto, terminales ni equipos de abonado).

Por lo tanto, las inversiones anuales en equipamiento de infraestructuras de telecomunicaciones en España, para mantener la situación actual sin recesiones, deben estar entre los 300.000 y 400.000 millones de pesetas.

Si tenemos en cuenta que las inversiones de los nuevos operadores en este segmento de equipamiento de infraestructuras de telecomunicaciones no superarán los 50.000 millones de pesetas en 1998, ni —siendo muy optimistas— los 100.000 millones en 1999, está claro cuál es el peso del operador dominante para la industria presente en el país: éste representa del 75 al 80% de las compras anuales a esta industria. Esto significa que una reducción de las inversiones del operador dominante en un 20 ó 30% es equivalente a las inversiones de todos los nuevos operadores en el período 1998-1999.

CONCLUSIONES Y ALTERNATIVAS

Un escenario en el que el operador dominante no tenga estímulos basados en la rentabilidad de sus nuevas inversiones en modernizar sus redes de acceso, haciéndolas disponibles a los nuevos operadores de una forma rentable para ambas partes, tendría unas consecuencias muy perjudiciales a corto plazo (1998 y 1999), tanto para la industria como para los usuarios actuales o potenciales de servicios avanzados de telecomunicaciones.

En este escenario, ninguno de los operadores tendría una motivación real por invertir en redes de acceso y el negocio para ellos estaría en «descremar» los segmentos muy rentables de larga distancia e internacional, con inversiones muy reducidas, y centrarse en nichos de mercado como empresas y el residencial de rentas altas y alta concentración geográfica.

La «sobrerregulación» es necesaria en un período transitorio muy corto. El proceso actual de liberalización se ha llevado a cabo de las mejores formas posibles dentro de los condicionantes de

todo tipo existentes. En este contexto, sería muy deseable definir los pasos siguientes con una participación activa y constructiva de todos los actores, buscando:

—Tener en cuenta «las tácticas» y los escenarios y planes de negocio que aplicarán los operadores (dominante y nuevos entrantes) bajo la presión de sus accionistas.

—Un reequilibrio tarifario lo más rápido posible, una reducción del «déficit de acceso» y el modo de hacer atractivas las inversiones en acceso para el operador dominante y los operadores de cable.

—Vincular las tarifas a las inversiones y puntos de presencia «reales» o comprometidas en firme, con un calendario de proyecto.

—Liberalizar cuanto antes los servicios de Valor Añadido (tipo ATM, Centrex, etc.), para hacer viables despliegues masivos a nivel nacional y no basados en redes superpuestas para nichos muy reducidos.

Fecha de creación

28/04/1998

Autor

Carlos Mira

Nuevarevista.net