

Las Infraestructuras básicas de las Telecomunicaciones



Eugenio Fontán Oñate

Director de la Unidad de Telecomunicaciones de Fomento de Construcciones y Contratas

Hace casi cinco años ya que las telecomunicaciones españolas se abrieron a la competencia. A lo largo del período transcurrido, el proceso ha seguido un camino zigzagueante, con éxitos y contratiempos. El primer Gobierno Aznar, y muy especialmente el Ministro Arias-Salgado y el Secretario General de Comunicaciones, Villar Uribarri asumieron el reto de renunciar al plazo establecido por la Unión Europea para que España derribara las barreras legales que permitían a Telefónica ejercer un monopolio de derecho sobre este sector en España. El objetivo era acelerar la entrada de la competencia en un sector de gran importancia para el desarrollo tecnológico español.

Los objetivos perseguidos apuntaban a crear un mercado en plena competencia de redes, servicios y aplicaciones que realizara una aportación significativa en la plena liberalización económica de España y en la modernización del tejido empresarial español.

Los gabinetes políticos y los primeros niveles de la Administración bullían en aquellos años con ideas,

planes y proyectos encaminados a integrar plenamente a España en los nuevos mercados, ampliando sin cesar los horizontes de oportunidad que se vislumbraban de crear un entorno de mayor crecimiento, más y mejor empleo, menor inflación, en definitiva, de catapultar a la Sociedad Española hacia una nueva frontera de bienestar.

Las telecomunicaciones aparecían entonces como la puerta que abriría la senda del crecimiento económico, de la modernización de los hábitos de trabajo, de la tercera revolución tecnológica.

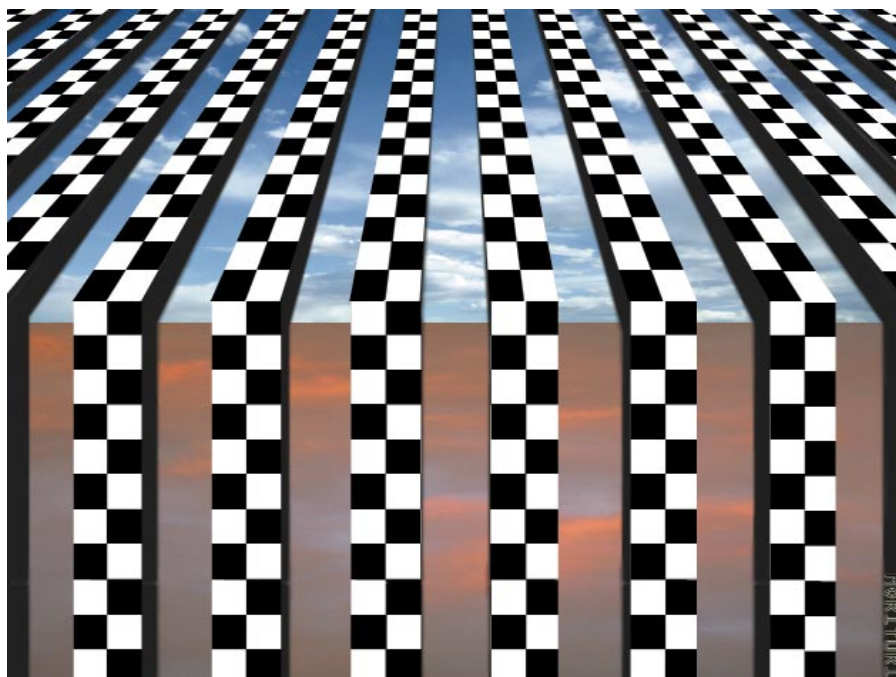
Así, los nuevos operadores realizarían fuertes inversiones y los ciudadanos y empresas españoles asistirían al despliegue de nuevos servicios y, aplicaciones de telecomunicaciones cada vez a mejores precios.

Fruto de la situación de los mercados financieros, ansiosos de invertir en nuestro sector, de los crecimientos sin límite del consumo de algunos servicios, y de las expectativas generadas, se inició un camino que despertó las mayores ilusiones, y una legión de profesiona-

les, empresas e inversores se lanzó en frenética carrera a desarrollar iniciativas, ideas y proyectos de todo tipo, alentados por el entonces aparentemente inagotable flujo económico que llovía sobre el sector. El Gobierno puso al alcance de estos pioneros una pléyade de licencias, concesiones, autorizaciones y, por supuesto, de activos públicos, sobre todo del valioso y, según recoge la propia terminología legal, escaso espectro radioeléctrico. El objetivo principal consistía en abrir a la competencia un sector ávido de inversión y que debía permitir un rápido despliegue de las Tecnologías de la Información en España.

Pronto aparecieron, sin embargo, las primeras tensiones en el modelo y aquellos grupos que inicialmente se zambulleron en la elaboración de ambiciosos planes de negocio, tropezaron con diversas dificultades. Seguramente el mayor, que el mercado no era tan elástico como se pensaba, ni la demanda tan inagotable como parecía. Pero otros, no menos inesperados pronto coadyuvaban a erosionar sus ambiciosos planes de negocio.

El despliegue de estas infraestructuras de corte clásico ha consumido gran cantidad de tiempo y dinero de los nuevos operadores de telecomunicación.



Cada operador ha tenido que establecer su propio despliegue, a menudo en paralelo con otros, y siempre creando molestias a los ciudadanos.

Entre éstos, por ejemplo, las dificultades inherentes al despliegue de nuevas redes, sobre todo de acceso, o la negativa evolución de los mercados de capital. Pronto la confluencia de varios de estos factores comenzó a cobrarse las primeras víctimas.

Pues bien, algunos de aquellos obstáculos con que entonces toparon aquellos que arriesgaron su tiempo, esfuerzo y dinero, aún permanecen incólumes en la actualidad.

Las empresas de telecomunicaciones enfocan su actividad a la prestación de servicios avanzados, bien de voz o de datos. Mediante el empleo de redes fijas, móviles o mixtas, lo que les interesa es ampliar su base de clientes, aumentar la demanda de servicios y empezar a facturar de manera creciente. Pero pa-

ra ello requieren la existencia de una infraestructura básica, más próxima a la obra civil que a la Tecnología de la Información. Me refiero, entre otras, a las zanjas, canalizaciones y sus construcciones accesorias.

El despliegue de las nuevas redes de banda ancha se ha revelado como un proceso lento y costoso. Hay que gestionar permisos, realizar obras, tender tuberías y solo al final, desplegar las fibras ópticas e interconectarlas. Si bien el objetivo es la creación de una oferta de nuevos servicios y aplicaciones, los operadores de telecomunicaciones han tenido que destinar la mayor parte de su esfuerzo inicial a tareas de obra civil que lo hagan posible y a ello han dedicado ingentes recursos económicos.

El despliegue de estas infraestructuras de corte clásico ha consumido gran cantidad de tiempo y dinero de los nuevos operadores de telecomunicación. No hay sino que echar un vistazo a sus balances para comprender el enorme peso que esta inversión no estratégica ocupa en ellos. Y, a menudo, financiada con fondos ajenos. Al final, estamos hablando de fuertes inversiones destinadas a aspectos ajenos al corazón del negocio.

Y para colmo, cada operador ha tenido que realizar las suyas. No es infrecuente encontrar en las calles de muchas ciudades españolas varias arquetas contiguas, cada una de ellas con el nombre de un operador de telecomunicaciones. Estas arquetas no son sino la parte visible de una enorme red de canalizaciones subterráneas infrautilizadas y multiplicadas por el número de operadores. Estas canalizaciones no tienen otra misión que permitir el tendido de fibras ópticas.

En definitiva, cada operador ha tenido que establecer su propio despliegue, a menudo en paralelo con otros, y siempre creando molestias a los ciudadanos, que ven como un día sí y otro también sus calles están cortadas y sus aceras levantadas.

Cabe preguntarse si tiene sentido tanto esfuerzo y si el tiempo consumido no ha contribuido a amplificar los problemas de una demanda escasa que contempla, desesperada, la lentitud en alcanzar las prometidas bendiciones de unas tecnologías que no terminan de llegar.

Los Planes de Negocio de los operadores han tropezado con la dificultad física de desplegar redes, unas veces por razones financieras, otras por la dificultad de su coordinación con otros servicios públicos cuando no por la simple oposición de las autoridades municipales.



¡Cuánto esfuerzo el empleado por unas empresas cuyo negocio se centraba en la prestación de servicios avanzados y que han destinado una parte significativa de su inversión a zanjas y canalizaciones básicas!

Este esfuerzo no ha beneficiado a nadie. No a los nuevos operadores, que si bien necesitan evidentemente desplegar sus redes de fibra óptica, no tienen interés alguno en multiplicar el número de canalizaciones ni sobrecargar sus pasivos con los créditos necesarios para ello. Tampoco a los usuarios, que sufren las molestias de las obras y los retrasos en el despliegue de nuevos servicios.



No tiene sentido que los operadores de telecomunicaciones se dediquen a invertir en obra civil, cuando existen empresas que pueden hacerlo en condiciones de mayor eficiencia

España adolece de un claro atraso en el desarrollo de la Sociedad de la Información, si nos comparamos con el resto de los países europeos. Y los nuevos operadores se encuentran con dificultades que cuestionan su futuro. Es evidente que sólo con un sector fuerte y empresas dinámicas se puede pensar en salvar esta brecha. Esta era la idea subyacente en la liberalización y la apertura a la competencia antes mencionada.

Es legítimo preguntarse si tiene sentido, en estas condiciones, seguir con un modelo en que cada operador tenga que construir y mantener la totalidad de la obra civil asociada a su despliegue de red.

Los operadores móviles ya están planteando al Gobierno la posibilidad de compartir las infraestructuras necesarias. Para los operadores

de servicios fijos existe una alternativa equivalente.

Cabe plantearse, abiertamente, la idea de que cuantos activos asociados al despliegue de redes de telecomunicaciones no sean propiamente estratégicos para la prestación del servicio de telecomunicaciones puedan ser segregados del balance de los operadores, agrupados, valorados y sacados a subasta pública, en régimen de contrata de servicios como cualquier otro activo público gestionado por la iniciativa privada.

Y sobre todo, que las nuevas inversiones que tienen que hacer se puedan diseñar teniendo en cuenta este modelo de gestión por terceros.

No tiene sentido que los operadores de telecomunicaciones se dediquen a invertir en obra civil, cuando

existen empresas que pueden hacerlo en condiciones de mayor eficiencia y que además entienden perfectamente un negocio a largo plazo, con gran inversión inicial y ajustadas tasas de retorno.

Se conseguirían entre otras, varias ventajas. Permitir a los operadores dedicar su esfuerzo y recursos a aquellas actividades verdaderamente estratégicas. Atraer a este sector capitales y empresas ajenos al mismo, como constructoras y gestores de infraestructuras. Y, por último, una racionalización en la apertura de zanjas, canalizaciones y construcciones anexas.

Estos días se deslizan incesantemente propuestas para dinamizar el sector de las telecomunicaciones, fomentar la inversión y volver a las tasas de creación de empleo y riqueza de hace unos pocos meses.

Creo que merecería la pena considerar esta idea como una más entre las que persiguen el objetivo de reforzar el sector y aprovechar sus innegables atributos de dinamizador de todo el tejido económico y empresarial.

