



José Pascual González Rodríguez

Consejero de la CMT

“Estoy convencido de que el peor enemigo de una empresa es la ausencia de competencia, algo que también se puede hacer extensivo a las personas”

José Pascual González es consejero del regulador desde hace diez años y reconoce que su tarea en la CMT es apasionante, ya que le permite abordar nuevos retos cada día y conocer a grandes profesionales y compañeros, de cuyas experiencias y opiniones se nutre en su quehacer diario. BIT ha viajado a Barcelona para charlar con este ingeniero de telecomunicación, afable y cercano, sobre el papel de la Comisión, los retos más cercanos a que se enfrenta y, en definitiva, sobre regulación y competencia en el mercado español. Su larga trayectoria profesional, que comenzó en el año 1979 en Sintel y que ha estado fuertemente ligada a Telefónica, le proporciona un punto de vista privilegiado sobre el proceso de liberalización y sobre el pasado, presente y futuro de este sector determinante.



.....
“En lo referente al Estado español resulta clave, si se quiere permanecer en el mercado, avanzar en lograr la independencia respecto a Telefónica. En este sentido, las nuevas tecnologías inalámbricas, las redes de fibra óptica, son una oportunidad para desarrollar soluciones mixtas e incluso proyectos de colaboración en competencia”
.....

bit Para comenzar me gustaría conocer sus motivos para estudiar telecomunicaciones.

Realmente creo que el primer sorprendido fui yo. Nunca había previsto estudiar esta carrera y, más aún, ¡no sabía ni que existía! Los chicos de entonces no teníamos acceso a tanta información y viajar no era sencillo. Lo normal era estudiar en Tenerife, que estaba a una noche en barco. El notario de La Palma, que era el padre de un amigo mío, vino a Madrid y a su regreso nos dijo que el futuro estaba en las telecomunicaciones. Le hice caso y siempre le estaré agradecido. Los años le han dado la razón.

bit ¿Porque decides estudiar en Madrid?

Era lo más sencillo. Si Madrid estaba lejos de La Palma, puedes imaginarte lo lejos que estaba Barcelona. Entonces la Península estaba muy lejos y el viaje era caro. Era la década de los setenta, y ya sabes cómo estaba la Universidad. Para mí fue un gran cambio. Parecía que hasta entonces había estado viviendo en Sangri-La. Casi todos los días había movidas en el campus. Recuerdo que la escuela de teleco era quizás una de las más involucradas en estos años previos a la transición. Parecían más estudiantes de Derecho que de una Ingeniería. No había día, al menos durante el primer trimestre, que las clases no fueran interrumpidas y termináramos tomando cañas en Argüelles.

bit ¿Cómo fueron tus comienzos profesionales?

Coincidió con una época de baja demanda de empleo. A finales de los setenta las telecomunicaciones se reducían a Telefónica y varios fabricantes que suministraban a la entonces Compañía Telefónica Nacional de España y que constituían lo que se llamaba industria nacional. En esa época lo normal era que los suministradores de Telefónica establecieran filiales en España y, en muchas ocasiones, con participación de la misma Telefónica. Aquello que más tarde fue conocido como el holding circulante.

No me veía en una fábrica y tampoco preparando oposiciones. La verdad que estaba un poco perdido. Una persona cercana me habló de Sintel, una filial de Telefónica, y me ayudó a conseguir una beca.

Telefónica comenzaba a vender los equipos Tesys en el extranjero y necesitaba soporte externo. Como era “el nuevo” me asignaron al equipo de comercio exterior de la División de Informática de Telefónica. Tuvimos algunos éxitos como las redes de Argentina, Grecia, Tailandia, Canadá, etc. Y también perdimos muchos concursos. Fue una gran experiencia durante un tiempo que pasó muy deprisa. No supimos seguir siendo líderes y a finales de la década de los ochenta ya estábamos fuera del mercado.

bit A principios de los noventa te incorporas a Telefonía y Electrónica, y más tarde pasas de nuevo a Telefónica, que marca de alguna manera tu carrera profesional.

Después de la experiencia Tesys, dejé Telefónica y efectivamente comencé a trabajar en una empresa privada fabricante de telefonía: Telefonía y Electrónica. Esta época coincidió con la liberalización de los terminales. Aparecieron muchos modelos y bajaron los precios de forma muy significativa. La fabricación en España no era sostenible, al menos tal y como se venía haciendo, y en TyE decidieron trasladar la producción a China.

Creo que no supimos ver la trascendencia de los cambios y que el error fue intentar buscar soluciones pensando en términos del pasado. No supimos aprovechar las oportunidades que sin duda entonces comenzaban, como la telefonía móvil. Creo que a la industria nacional le ocurrió lo mismo que a TyE. Los fabricantes de entonces no tenían experiencia en mercados competitivos, puesto que el mercado era Telefónica. ¡Más importante que el precio, la calidad o la innovación, era sin duda desarrollar las habilidades necesarias para conservar al único cliente.

Esta experiencia se ha repetido en mi entorno en otras muchas ocasiones, y estoy convencido de que el peor enemigo de una empresa es la ausencia de competencia. Algo que también se puede hacer extensivo a las personas.

bit ¿Cómo fueron los comienzos de la liberalización? ¿Qué diferencias encuentras entre la Telefónica del 1979 y la de veinte años después?

Sin duda, Telefónica ha cambiado mucho. Explicándolo a modo de broma, antes se planificaba a cinco años y te regalaban un jamón cuando te pedían un teléfono. Ahora se planifica para ayer y tienes que regalar un jamón para que te compren un teléfono. Es una broma, pero sin duda muy representativa del cambio que se ha producido.

Recuerdo que cuando entré en Telefónica los modelos de referencia eran empresas como ATT y BT. Hoy hay que hablar de Telefónica, no sólo por su transición del monopolio a la competencia, sino también por cómo ha evolucionado de una empresa local a ser una de las más importantes a nivel global.

bit En el año 1996 eres designado Director de Telefónica Móviles en Canarias y más tarde asesor del Presidente del Gobierno de esa Comunidad Autónoma. Como conocedor de la problemática de Canarias en telecomunicaciones ¿Ves el caso de Canarias respecto al despliegue de infraestructuras de telefonía móvil especialmente grave? ¿Qué medidas se deberían adoptar para favorecerlo?

En el año 1994 regreso a Telefónica y, en concreto, a Radiored una filial para servicios públicos de trunking en competencia. Es también el inicio de la competencia en GSM y del nacimiento de Airtel. Yo llevo alejado mucho tiempo de Canarias y el GSM es la oportunidad para regresar a las Islas.

El despliegue de antenas es el problema principal. No hay tiempo ni cultura de cola-



boración entre competidores. Se hacen muchas cosas absurdas y comienzan los problemas de rechazo social de las antenas. Primero por sus impactos medio ambientales (los canarios están muy concienciados en este sentido) y más tarde, por sus potenciales efectos sobre la salud aunque éste es un problema que se repite en todo el Estado.

¿Cómo solucionar este tema? Creo que se está avanzando y especialmente desde que Redtel ha tomado la iniciativa en nombre de todos los operadores. Requiere tiempo y tampoco es un tema nuevo. Hay que recordar la oposición que existía a los tendidos telefónicos a principios del siglo XX. Entonces, la creencia de que eran la vía por la que se propagaban las enfermedades estaba muy extendida. Hoy esto nos parece absurdo, pero entonces ardían los postes.

Espero que se resuelva pronto, porque la tendencia es a más antenas: no hay que olvidar que si queremos mayor ancho de

.....
“Por supuesto que estoy de acuerdo con un ente regulador a nivel de la UE, similar a la FCC en los Estados Unidos, pero una cosa tiene que quedar clara, y es que debe ser totalmente independiente del Gobierno de la UE”
.....

banda móvil, hay que aumentar el número de celdas y por tanto de antenas.

bit A finales del año 99 eres designado Consejero de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones, coincidiendo esta etapa con los albores de la liberalización de los servicios de telefonía ¿Qué balance haces de prácticamente esta década de trabajo en el regulador? ¿Cuál es la parte más atractiva y cuál la más ingrata de tu gestión?

Antes de entrar a formar parte del Regulador, regreso a Telefónica como Director de Canarias. Vuelve a coincidir mi entrada con la liberalización de la telefonía fija. Entonces la telefonía fija era la parte principal del negocio de cualquier operador de telecomunicaciones.

Fue una época de aprendizaje de nosotros y de nuestros competidores, que también eran nuevos en esto de competir. Había una creencia generalizada de que los nuevos iban a ganar la partida: Eran más ágiles, partían con menos cargas y estaban de moda. Además podían poner en el mercado ofertas realmente innovadoras que Telefónica no podría replicar sin afectar seriamente a su cuenta de resultados.

Hoy muchos hablan del éxito de Telefónica en esta transición. Yo no estoy totalmente de acuerdo. Es cierto que han sabido hacer bien las cosas pero también creo que su éxito es consecuencia del fracaso de otros.

Al cabo de casi un año en este puesto me ofrecen la oportunidad de ser elegido Consejero de la CMT. El prestigio que ese organismo ya tenía, a pesar de sus pocos años, unido a otras razones personales, me obligaron a aceptar.

bit ¿El balance? ¿Qué ha supuesto profesionalmente trabajar tantos años para el regulador?

Sin duda positivo. Muy positivo. He tenido mucha suerte. Siempre agradeceré a todos los que me ayudaron a conseguirlo.

Nunca había estado tanto tiempo en el mismo sitio. Pero es que en la CMT siempre hay temas que suponen retos. Son nuevos y no hay un libro que diga lo que tenemos que hacer.

En este balance positivo las personas ocupan un lugar preferente. Mis compañeros en la CMT son realmente muy buenos y, sin duda, mejores que yo. Además de ingenieros tenemos estadísticos, abogados y técnicos comerciales del Estado. Las diferencias que tenemos, por otro lado lógicas, dado nuestros orígenes muy diferentes, no suponen ninguna barrera para que hayamos desarrollado una confianza mutua y una lealtad muy por encima de las diferencias que tenemos.

La CMT me ha permitido conocer a mucha gente, no todos ingenieros, que trabajan en el sector y a los que estimo y respeto por sus valores personales y profesionales, que casi siempre van (y no creo que sea por casualidad) juntos. Son ellos con sus puntos de vista dispares los que me ayudan a comprender las distintas situaciones y así mejorar la toma de decisiones.

bit Se habla mucho, y cada vez con más frecuencia de la independencia de los reguladores y muy en particular de los reguladores sectoriales. ¿Considera que la CMT es realmente independiente?

No me cabe duda alguna al respecto. Además hemos dado muchas pruebas al respecto y, la más reciente, cuando tuvimos que informar al Gobierno sobre la Ley de Financiación de la televisión. La CMT, por su organización, es presidencialista. Los servicios dependen directamente del Presidente y los Consejeros no tenemos posibilidad de influir en sus trabajos.

En los años que llevo como Consejero nunca he percibido en ningún miembro del Consejo una influencia de terceros. Tampoco he visto la política de partidos reflejada en el Consejo. Seguro que hemos cometido equivocaciones, no obstante, no debemos olvidar que nuestras resoluciones no sólo

.....
"Pienso que
tenemos que seguir
nuestro camino
porque la
liberalización y la
competencia hacen
fuertes a las
empresas y redundan
en beneficio de los
ciudadanos"
.....



son recurribles ante nosotros, sino también ante los tribunales.

bit Durante este tiempo has vivido la proliferación de agentes en el mercado. El paulatino establecimiento de algunos y la caída de otros. ¿Piensas que es necesaria la intervención en el mercado o que éste tiende a autorregularse? ¿Dónde se encuentra el equilibrio?

El modelo de liberalización en la Unión Europea ha sido el regular a los operadores nacionales para que los nuevos operadores pudieran llegar hasta los clientes utilizando las redes de los antiguos monopolios. Sin duda, esto exige una regulación de los antiguos monopolios para evitar abusos y a la vez fijar las condiciones de uso de sus redes dado que son recursos esenciales para acceder a los clientes.

Ahora bien, tampoco debemos olvidar que la liberalización tuvo su inicio hace más de diez años y que, desde entonces, las telecomunicaciones han cambiado mucho. En aquella época nadie pensaba que las telecomunicaciones iban a atravesar los

cambios que han tenido y que la telefonía, que era el servicio estrella de entonces, iba a ser eclipsada por los móviles, la banda ancha y los contenidos, hasta el punto de convertirse en una *commodity*.

La regulación sectorial habrá que mantenerla mientras Telefónica sea la única que disponga de elementos de red esenciales para acceder al mercado, como es la red de acceso. En estos diez años se ha avanzado mucho, por ejemplo, hay que señalar que la dependencia de los operadores de Telefónica es cada día menor y que algunos de los que están presentes en España son tan fuertes como la misma Telefónica. Los movimientos empresariales en el sector son los mismos que han tenido otros sectores hasta alcanzar el equilibrio.

Por supuesto que entraron muchas empresas en el sector y que también otras han sido adquiridas o simplemente han desaparecido. Es algo normal y ha ocurrido también en otros sectores. Y todavía hay que suponer que continuará ocurriendo porque no olvidemos que el mercado europeo esta

.....
"Estoy convencido de que la liberalización de las telecomunicaciones ha sido posible porque existen organismos supranacionales, como es la UE, con capacidad para imponerse a los distintos Estados miembros, que por sí mismos, dudo mucho que hubieran sido capaces de liberalizar el sector"
.....



.....

“Medir la competencia por el nivel de los precios y de la penetración de la banda ancha es cometer el mismo error que se comete cuando se analizan racionalmente los mercados”

.....

mucho más fragmentado que el americano o el asiático. Si comparamos la UE con Estados Unidos, en términos de población y riqueza, observamos que el número y tamaño de los operadores difieren mucho de una zona a la otra.

También hay que resaltar que no siendo el mercado español uno de los más grandes de la UE, tenemos más jugadores de primera división que muchos de ellos, como Vodafone, Orange y BT. Todos ellos integrados y con tamaños y capacidades similares a las de Telefónica.

También hay otros que se encuentran en proceso de consolidación como ONO y Jazztel, así como los operadores regionales de cable que, allí donde han desplegado, tienen mayor cuota de mercado que Telefónica

y que con sus redes de cable, consideradas por la UE como de nueva generación, llegan a más de nueve millones de hogares y tienen capacidad para ofrecer hasta los cincuenta megas.

En resumidas cuentas, en el entorno de la UE se supone que continuarán los procesos de integración de operadores y en lo referente al Estado español resulta clave, si se quiere permanecer en el mercado, avanzar en lograr la independencia respecto a Telefónica. En este sentido, las nuevas tecnologías inalámbricas, las redes de fibra óptica, son una oportunidad para desarrollar soluciones mixtas e incluso proyectos de colaboración en competencia.

bit Recientemente podíamos leer en la prensa que la crisis está provocando recortes en la inversión de las grandes compañías de telecomunicaciones en el despliegue de redes. ¿Qué efectos pueden tener estos recortes a medio-largo plazo?

Es cierto que esta crisis ha influido en los planes de despliegue. También es cierto que la crisis ha hecho que los usuarios consuman menos telecomunicaciones. Olvidamos que las empresas tienen que explicar a sus accionistas sus planes de inversión y lograr su apoyo.

En lo inmediato, invirtiendo en fibra óptica, no van a ganar más porque no hay demanda de aplicaciones y servicios que requieran esta tecnología. Por otro lado, Telefónica según parece no siente que tiene un riesgo inminente de perder mercado, porque los otros operadores se encuentran en un *impasse* impuesto por la crisis económica que atravesamos. En estas condiciones Telefónica, a la que tampoco le sobra el dinero, supongo que ha decidido ralentizar su despliegue. También supongo que algún día tendrán prisa por desplegar, al menos así lo espero, porque además siempre suele ocurrir lo mismo.

A nivel del Estado Español, no veo efectos graves a corto plazo. Allí donde la compe-

tencia presione y puede ser el cable o el móvil, se desplegará fibra óptica.

Antes hacías referencia a Canarias. Allí la cuota de Telefónica es muy superior a la media nacional. Los operadores alternativos no han desarrollado bucle. Por tanto, es difícil que Telefónica vea amenazada su posición en el mercado y, por tanto, podrá posponer su despliegue de fibra a la de otros núcleos de población donde si vea amenazada su posición en el mercado. Entonces si existirá el riesgo de que se produzca una cierta brecha digital. El caso de Canarias también se repite en alguna que otra Provincia.

bit ¿Ves necesaria la existencia de un ente regulador a nivel supranacional y europeo? ¿Consideras que está la UE liberalizada por igual? ¿Existe reciprocidad en otros países de la UE para nuestros operadores?

Por supuesto que estoy de acuerdo con un ente regulador a nivel de la UE. Similar a la FCC en los Estados Unidos, pero una cosa tiene que quedar clara, y es que debe ser totalmente independiente del Gobierno de la UE. Hoy esto no es así. Existen dos comisionarios, es decir dos miembros del Gobierno, que tienen capacidades para intervenir en cuestiones regulatorias tanto en telecomunicaciones, como en competencia. ¿Cuándo son intervenciones políticas y cuando son puramente técnicas? Creo que la transparencia es parte inseparable de la independencia.

Es más, estoy convencido de que la liberalización de las telecomunicaciones ha sido posible porque existen organismos supranacionales, como es la UE, con capacidad para imponerse a los distintos estados miembros, que por sí mismos, dudo mucho que hubieran sido capaces de liberalizar el sector. Recordemos que sólo el Reino Unido inició la liberalización de las telecomunicaciones al margen de las Directivas de la UE. Los restantes países esperaron hasta el final e incluso algunos de ellos pidieron prórrogas. Hay que tener en cuenta además que en otras áreas geográficas

dónde no existen autoridades supranacionales se pone en duda la obligación de interconexión.

En cuanto a grados de liberalización en la UE se puede decir lo que se quiera. Mi punto de vista es que como todos los países han cumplido con los mismos hitos regulatorios, doy por supuesto que existe homogeneidad en cuanto a desarrollo de la liberalización. No obstante, hay opiniones para todos los gustos y como siempre ocurre a la hora de hablar de los otros, es más fácil ver la paja en el ojo ajeno que la viga en el nuestro.

Además es un tema que me importa poco. ¡Tampoco me preocupa la reciprocidad! Pienso que tenemos que seguir nuestro camino porque la liberalización y la competencia hacen fuertes a las empresas y redundan en beneficio de los ciudadanos.

Si alguien tiene quejas en este sentido que vaya a Bruselas. Barcelona no es el sitio.

bit Has hablado de liberalización pero no has hecho referencia a la competencia en el mercado español. Muchos piensan que el desarrollo de la banda ancha y su precio es una demostración de un bajo nivel de competencia. ¿Qué opinas al respecto?

Que hay competencia no hay duda. Al menos yo no la tengo.

Antes hice referencia a los operadores que, establecidos en el mercado español, son una garantía de competencia. Las cifras de rotación de clientes, tanto en los servicios fijos como móviles, son altos y en algunos casos alcanzan hasta el 25%. El tema de los precios tiene muchos enfoques.

Es cierto que los repetidos estudios de la CMT concluyen que nuestros precios son superiores a la media. Pero también se hacen observaciones que hay que tener en cuenta y, en particular, las promociones, su duración y los empaquetamientos, muy por encima de la media de la Unión Europea.

.....
"Tendríamos que ser los ingenieros de telecomunicación los primeros interesados en tener un COIT fuerte y bien preparado, para manifestar nuestra posición y visión en esta sociedad, y esto tendríamos que conseguirlo con nuestra propia participación como colegiados"
.....



Medir la competencia por el nivel de los precios y de la penetración de la banda ancha es cometer el mismo error que se comete cuando se analizan racionalmente los mercados. Los análisis racionales de los mercados, del comportamiento de los usuarios y de los servicios y productos de éxito, nunca, o casi nunca, han acertado.

Por ejemplo, en el tema de la banda ancha se suelen obviar los resultados de las encuestas. Según el INE, la Fundación Orange, la Fundación Telefónica y algún que otro estudio de entidades bancarias, como el del BBVA, la razón que argumentan los encuestados para no tener contratada banda ancha es su falta de interés y utilidad. El precio como razón para no contratar este servicio figura en quinto o sexto lugar.

Por el contrario, se olvida que en banda ancha móvil somos unos de los países con

mayor penetración. ¡Seguro que lo podemos explicar! De lo que no estoy tan seguro es que lo hubiéramos podido prever.

bit Hoy se están cuestionando los colegios profesionales. ¿Considera importante la función de interés público que realizan los Colegios y concretamente el COIT?

Hoy se cuestionan muchas cosas, y no sólo la labor de interés público de los Colegios. Todos queremos mantener los derechos históricos que en cierta ocasión nos proporcionó la tecnología, cuando es la misma tecnología la que en la actualidad cuestiona esos derechos. En lugar de cambiar con los tiempos y adaptar los derechos a la nueva situación es más fácil pedir que no cambie el escenario que a mí me beneficia y exigir que se mantengan esos derechos ahora además de históricos, anacrónicos.

Con los Colegios profesionales, puede que ocurra algo por el estilo. No estoy en contra que mantengan su condición de interés público, pero creo que sería mejor que ganaran otra vez su razón de existir, no tanto mediante una Ley como mediante una función. Creo que el COIT es clave para nosotros, pero no tanto para que vise nuestros proyectos como para que certifique que quien firma es ingeniero de telecomunicación autorizado por la Ley para ejercer en España y eliminar de esta manera el intrusismo en nuestra profesión.

Siendo esto necesario, creo que lo es mucho más la labor de lobby del COIT. Defender nuestra profesión, así como ser una voz autorizada en todos aquellos casos en que tengamos que manifestar nuestra opinión.

Tendríamos que ser los ingenieros de telecomunicación los primeros interesados en tener un COIT fuerte y bien preparado para manifestar nuestra posición y visión en una sociedad que todos están de acuerdo en llamarla Sociedad de la Información. Y esto tendríamos que conseguirlo con nuestra propia participación como colegiados. ♦