

## DE JULIAN-MIGUEL SOLANA A LAS JUNTAS DEL COIT-AEIT

Villalba, 8 de enero de 1994

Mis queridos colegas y compañeros:

Por primera vez, en casi diecinueve años de colegiado, he decidido dirigirme por escrito a la Directiva de nuestro Colegio. El motivo que me ha impulsado a tomar esta decisión ha sido el artículo "Reflexiones sobre un segundo operador de redes públicas" publicado en el BIT nº 83, de septiembre/octubre de 1993, pues considero que es necesario reflexionar con tranquilidad asuntos tan delicados, por la profunda carga política que encierran.

Debo expresaros mi desacuerdo con vuestro planteamiento y conclusiones; aún más, a pesar de que se menciona expresamente que el documento ha sido elaborado por miembros de la Junta Directiva del Colegio a título particular, el hecho de mencionar la pertenencia a dicha Junta puede inducir a error; en concreto en el diario Expansión de fecha 13 de diciembre de 1993 había una noticia que venía a decir: "Los ingenieros de telecomunicación a favor de que existan dos operadores en España".

Vuestra opinión al respecto sobre el tema, como cualquier otra, merece mi máximo respeto; sin embargo, no puedo aceptar que vosotros, ni nadie, hable de temas tan delicados en nombre del colectivo de ingenieros de telecomunicación, sólo el propio colectivo está legitimado y, en un tema tan controvertido, sería muy difícil, por no decir imposible, alcanzar un acuerdo.

Quizás estaréis en desacuerdo con lo expuesto en el párrafo anterior, porque plantea un tema político, el de vuestra legitimidad como nuestros representantes. A este respecto, debo señalar que existen dos teorías opuestas, que constituyen los extremos de un "continuum":

—La teoría del mandato imperativo, que sostiene que el poder permanece en los electores, siendo los dirigentes meros representantes sin iniciativa alguna, cuyas misiones son puramente protocolarias, sin capacidad de opinión. Postura absurda, porque para cualquier trivialidad habría que convocar un referéndum,

lo que haría totalmente inoperante a la organización. Es el planteamiento defendido por los anarquistas.

—La teoría de mandato representativo, en la que el único poder del elector está en su voto cuando se producen las elecciones. Es decir, al votar se firma un cheque en blanco a los elegidos, hasta las siguientes elecciones. Es la típica de los regímenes autoritarios.

En la práctica, no se suelen dar ni una ni otra, sino situaciones intermedias, para las decisiones de tipo administrativo se adopta la teoría del mandato representativo, pero para las decisiones importantes (y el tema que nos afecta lo es) se recurre a la teoría del mandato imperativo.

Algo similar sucede con el problema de la liberalización, o no, de las telecomunicaciones. No hay tres posiciones, hay "n" (y ese "n" tiende a mucho). Existen dos planteamientos extremos:

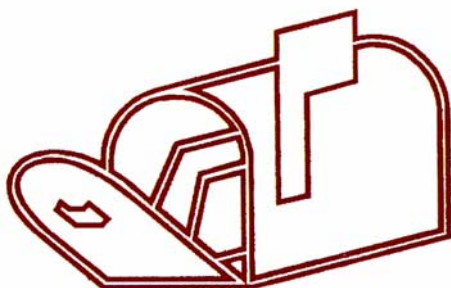
—Considerarlo un "monopolio natural", y un sector estratégico para la seguridad nacional, por lo que los servicios de telecomunicaciones los presta un organismo de propio Estado. Situación generalmente admitida hasta un pasado reciente, que no se daba en España, porque Telefónica es, y era, una empresa privada con una importante participación del Estado; pero que se da en Francia y Alemania, donde el Estado

posee el 100% de las acciones del operador.

—Considerar los servicios de telecomunicación como un producto más del mercado, sometido a las leyes de la libre competencia.

Serían los extremos de otro "continuum", en el que vosotros habéis seleccionado una solución intermedia (la del dupolio) que, hecha la salvedad anterior, a mí me parece totalmente respetable, aunque no estoy de acuerdo con ella.

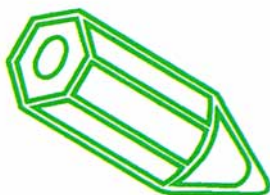
En primer lugar, considero el "mercado libre" un eufemismo, especialmente en telecomunicaciones. En el libro "El nuevo Estado industrial", J.K. Galbraith indica: "... A finales de 1974, las doscientas compañías industriales más grandes de los Estados Unidos —un décimo del uno por ciento de todas las empresas industriales— poseían dos tercios de todos los activos usados en la industria y más de los tres quintos de todas las ventas, número de empleados e ingresos netos. No sólo es grande la concentración sino tam-



bién la tasa a la que avanza. ...". ¡Todo un mercado libre el de EE.UU.!, la mayoría del PNB se debe al Estado y un centenar de grandes empresas multinacionales.

El monopolio natural se justifica, desde un punto de vista económico, por el elevado volumen de inversiones que requiere una red de telecomunicaciones o, en otras palabras, por los elevadísimos costes fijos que supone prestar un servicio universal de telecomunicaciones. Estos costes, desanimarían a la iniciativa privada a prestar los servicios de telecomunicación, hecho que unido al carácter estratégico, ya mencionado, determinaban que los propios Estados se hicieran cargo —y aún se siguen haciendo cargo en algunos casos, como se ha visto— de su prestación.

Si recordamos cuándo se empezó a cuestionar la teoría del "monopolio natural", veremos que fue en EE.UU. en los años setenta, en que grandes multinacionales (seguramente pensando en el succulento negocio de la transmisión de datos, y los servicios de valor añadido) demandaron a Bell Telephone, sobre la base de una ley anti-monopolio, la sentencia salió en 1982 y Bell Telephone, se escindió en ATT y siete "baby Bells", o Regional Bell Operating Companies (RBOC).



¿Acabó el monopolio para el consumidor? La respuesta es ¡no!, la persona que cae en el área geográfica del Bell South, NYNEX, Pacific Telesys, etc. no tiene más opción que contratar con la que sea, o quedarse sin servicio telefónico, ergo ¡viva el mercado libre americano!

Concretando, la liberalización se planteó en los negocios interesantes de telecomunicación, no en el servicio telefónico básico, a nadie le interesa instalar teléfonos en pueblos remotos, que generan poco tráfico y requieren elevadas inversiones prácticamente imposibles de recuperar. Recientemente, Mercury, el segundo operador británico ha sido obligada por OFTEL (la sociedad estatal que regula las telecomunicaciones en el Reino Unido) a instalar teléfonos públicos; un sector del negocio costoso y desagradable —salvo en algunas zonas estratégicas— que, en general, no suelen deseñar los competidores del operador tradicional. De hecho, los principales clientes de Mercury —que sólo opera en las grandes ciudades— han sido empresas, casi no tiene clientes particulares, porque para éstos resultan más interesantes las tarifas de BT, la ventaja tarifaria de Mercury está en las comunicaciones internacionales.

## SIEMENS

### Un equipo de laboratorio en el bolsillo

### El analizador digital K4315 / K4305

El conjunto K4315 consta de un panel de conexión y un aparato de medida K4305, que hace innecesarios cables de conexión de conectores. El K4305 es fácilmente extraíble, disponiendo así de un equipo ligero, pequeño y de gran autonomía.

Este aparato permite transmitir y recibir las siguientes señales:

- 2 Mbit/s, PCM30/31, con/sin CRC4, código HDB3.
- Señales transmitidas/recibidas sin estructura de trama o insertadas en los canales de la trama de 2Mbit/s:
  - nx64 Mbit/s
  - 64 Kbit/s
  - 1,2 Kbit/s hasta 2048 Kbit/s
  - analógicas, de 200 Hz hasta 3,8 KHz
  - Secuencias pseudoaleatorias (PRBS)

Para mas información, envíenos el cupón a:

Siemens, S.A.  
División Telecomunicación, T2  
Ronda de Europa, 5  
28760 Tres Cantos (Madrid)  
Tel.: 803 12 00 (ext.3336)

**Siemens, equipos de medida para comunicaciones fiables**

Podría argumentarse que la liberalización suele suponer una reducción de tarifas, hecho que beneficia a los usuarios del servicio; sin embargo, considero que la reducción de tarifas se debe fundamentalmente a dos razones: la primera, por la evolución tecnológica de la electrónica que ha reducido considerablemente los costes de los equipos de telecomunicación; la segunda podría deberse a una mejor gestión de los operadores que actúan en un mercado de competencia limitada (uno de los graves inconvenientes del monopolio en un mercado de precios regulados en función de los costes es que cuanto mayor sean sus costes, tanto mayores son sus beneficios, lo que perjudica claramente a los clientes); aunque siempre puede ser posible lograr un acuerdo entre los miembros de un oligopolio que se odian cordialmente.

Tampoco habéis considerado una posibilidad que se está estudiando en la actualidad en Europa, que es establecer un "canon" de entrada a pagar por los nuevos operadores al tradicional; aunque, el problema es determinar ¿cuánto?, si es demasiado elevado la situación *de facto* sería mantener el monopolio; si es demasiado bajo, sería el mercado libre. Es otra forma



de encontrar una solución dentro del "continuum" indicado.

Considero que el tema es profundamente político, como ya he indicado, y que serán los políticos (para eso les pagamos) los que adoptarán la solución que crean más idónea para los intereses nacionales, respetando los acuerdos internacionales; por lo menos es lo que debemos esperar.

Te saluda atentamente,

**Julián-Miguel Solana**  
Colegiado nº 1.254



Deseo mayor  
información sobre  
medidor Optitest

Nombre

Empresa / Organismo

Cargo

Dirección

Código postal / ciudad

Provincia

Teléfono