

Se cumple ahora un año de la concesión de las licencias WLL. Durante este tiempo, han cambiado las condiciones iniciales, tanto en lo que hace referencia a su ámbito interno, como al marco general de las telecomunicaciones, al bucle desagregado o a la llegada de las tasas

WLL, un año después

Por ello, Bit ha considerado interesante recoger las dificultades con que se han encontrado las empresas durante este tiempo y en qué manera han cambiado sus perspectivas.

Con este panorama, Bit ha reunido a los líderes de tres de las seis compañías que obtuvieron la licencia WLL, como representantes de su colectivo. Participan, pues, en éste Café de Redacción Enrique Jalle, por Abrared; Manuel Gordillo, por Skypoint y José Fernández Lizarán, a su vez, por Firstmark.

¿Cuáles han sido las mayores dificultades a las que os habéis enfrentado, desde la contratación de técnicos al alquiler de locales, pasando por las dificultades puramente técnicas?

Enrique Jalle. En este momento, en el sector ha habido un tirón muy fuerte y titulados en telecomunicaciones sí que cuesta encontrarlos. Uno de los gran-

des problemas es que ha sido muy difícil encontrar a los profesionales y contratarlos. Por un lado, no queríamos gente sin experiencia, porque no tenemos tiempo de formarlos. Y los técnicos que necesitamos son caros.

¿Encontráis también que faltan otros técnicos que están en otras áreas, ingenieros técnicos, físicos, gente de formación profesional?

Manuel Gordillo. De hecho, a todos los niveles, los que tienen experiencia siempre son caros. Se está produciendo una sobre estimación en el coste del profesional. En cuanto tienen un cierto grado de experiencia, los costes suben hasta niveles difíciles de soportar por una empresa nueva. Estamos incorporando profesionales, casi sin experiencia en algunos casos, por los costes. Por otro lado, todo lo que no es estratégico lo estamos subcontratando, porque no hay forma de funcionar con tan poco tiempo y cumplir plazos. Es la

única forma de llegar a los plazos previstos.

José Fernández Lizarán. En nuestro caso, tenemos ayuda de la casa matriz, pero una de las dificultades mayores a las que nos enfrentamos es el tiempo. Empezamos en marzo, cuando nos dieron las licencias. Luego nos dieron dos meses más, lo que nos colocó en el 17 de junio y junio 17 del 2001 es la fecha tope para estar funcionando en todas las ciudades de más de 200.000 habitantes. Es un proyecto de mucha envergadura. En mayo de 1999 éramos dos en mi empresa, en junio de 1999, cinco, luego fuimos ampliando, solucionando problemas de tipo legal, técnico y hoy somos 200. Un año es poco tiempo para un proyecto tan complejo, pero estaremos ahí. Los precios de los profesionales son realmente increíbles, máxime para nosotros. En cualquier caso, estaremos en la fecha y cumpliremos.

Llevar a cabo el despliegue de la red, conseguir los locales, emplazar las antenas ¿cómo ha sido?

Enrique Jalle. Las antenas de LMDS no presentan riesgo para la salud, de hecho el proyecto de Ley, fija la distancia de seguridad para las Estaciones Base en 1m. La potencia emitida es tan baja que nos obliga a instalar una antena en la azotea del cliente ya que "no llega apenas señal al interior de los edificios". Por tanto hay que informar con precisión a las comunidades de vecinos y a la Sociedad en general: "no son iguales todas las emisiones radioeléctricas". Las hay muy suaves como las utilizadas en LMDS. De hecho, en los hoga-



De izda. a dcha.: José Fernández Lizarán, Enrique Jalle, César Rico y Manuel Gordillo

res, los niveles de radiación de cada receptor de TV y de los hornos de Microondas son muy, muy, muy superiores a los producidos por nuestra tecnología.

Manuel Gordillo. A los operadores de banda ancha nos resulta complicado llegar hasta las comunidades de vecinos y convencerles. Hay ambiente de mala prensa respecto a las antenas por la creencia de que pueden acarrear problemas de salud. Sin embargo, colocamos estructuras ligeras, en tamaño, en presencia física y en potencia. Se ha creado cierta alarma social, y hay que luchar contra ello. Las comunidades a veces se niegan a que se monten antenas en las azoteas.

José Fernández Lizarán. Hay problemas también como el que nos hemos encontrado en una ciudad importante de España, que nos obliga a unirnos los seis. Eso crea una



Manuel Gordillo: “Nuestro sistema es muy limpio y no perturba la vida ciudadana”

serie de problemas, a los que se unen otras cortapisas del tipo de protección al medio ambiente. Los ayuntamientos, y las administraciones locales exigen que se cumplan una serie de requisitos que repercuten en nuestro ritmo de trabajo. Además, tenemos un plazo que cumplir. Nosotros pagamos las consecuencias de una desinformación, que nos es gravosa tanto en tiempo como en dinero. Habrá una ley, bien venida sea, pero hace falta una labor informativa, a todos los niveles.

Manuel Gordillo. Habría que valorar una manifestación de los poderes públicos aclarando la realidad de los datos. De hecho, aportamos a la ciudad muchas ventajas, como que eliminamos las zanjas, que son un tormento para el usuario y un coste añadido. Nuestro sistema es algo limpio y no perturba la vida ciudadana.

Ponemos antenas que, en función del edificio, varían de color, por ejemplo.

¿Sería necesaria una agencia especialmente dedicada al espectro, ahora que tenemos varios reguladores?

Manuel Gordillo. No sé si sería conveniente. Existe en algunos países, no exactamente de nuestro entorno, en que el operador tras conseguir la licencia, tiene que conseguir la frecuencia y hay un conflicto de competencias grande que entorpece en cualquier caso. Lo que sí sería conveniente es que hubiera algún tipo de manifestación oficial que aclare que no hay riesgo en este tipo de emisiones.

En cuanto al suministro de equipos ¿tenéis problema para conseguirlo, hay problema de entregas por parte de los fabricantes?

José Fernández Lizarán. En realidad, como acudimos a fabricantes muy especializados no hay tanto problema de abastecimiento, como de precios altos. Esto es inherente a la licencia, aunque esperamos que mejore poco a poco.

Manuel Gordillo. Estamos incorporando todos obviamente equipos de última generación. Cuando se adquiera una cantidad suficiente, el precio bajará y será más asequible, sobre todo en los equipos de abonados. Irá pasando como con los modems.

Enrique Jalle. Hay que ser optimista también en este punto. Como no cabe duda de que habrá volumen de mercado, bajarán los precios. Lo que ocurre es que, al



Enrique Jalle: "Hablamos de 300 mil millones de inversión y de una tecnología preciosa, con toda la magia de la radio"

no haber un standard, te ves obligado a seguir con un fabricante. Hablamos de 300 mil millones de inversión y que hay que tener en cuenta en la economía nacional. Con respecto a la tecnología lo que si quiero decir a los titulados es que se trata de una tecnología preciosa, con toda la magia de la radio.

¿Habéis encontrado problemas en llegar al gran público?

Manuel Gordillo. La credibilidad del medio es un problema. Hay que convencer a cada empresa y dar una imagen. Nos va a costar porque no es algo tangible. Si el empresario cree que la banda ancha es importante, la valorará, pero siempre habrá que explicarle el procedimiento.

Enrique Jalle. Tienes razón, es una dificultad que es intrínse-

ca a nuestro sector que tiene tal densidad de innovación, que no la puede absorber el mercado. Las siglas que manejamos referidas a nuestros servicios enloquecen a cualquiera de fuera del sector.

José Fernández Lizarán. Recuerdo que hace siete u ocho años cuando pensábamos en móviles, calculábamos que en el 2000 habría cinco millones de usuarios y hoy hay veintidós. Y creo que el siguiente gran despliegue va a ser el de banda ancha. Es necesario trabajar a velocidades mucho mayores, por eso vendrá el "boom" de la banda ancha. Se trata de una solución necesaria, pero todavía no existe esta percepción por parte de los futuros usuarios. Y va a llegar vía cable, vía ADSL y vía inalámbrica y alguna más que irá surgiendo.

Los servicios de banda ancha que podéis dar ¿tienen alguna desventaja respecto a otras, tipo inestabilidad meteorológica u otras?

Manuel Gordillo. En absoluto. Tenemos la misma calidad de servicio que una fija, tenemos el acuerdo de dar la misma calidad de la fibra y es a lo que nos estamos comprometiendo.

José Fernández Lizarán. En realidad, depende del diseño que tu introduzcas en las redes. Estamos obligados por el pliego de condiciones de la licencia a dar una gran calidad. Ponemos en marcha redundancias para dar la mejor fiabilidad.

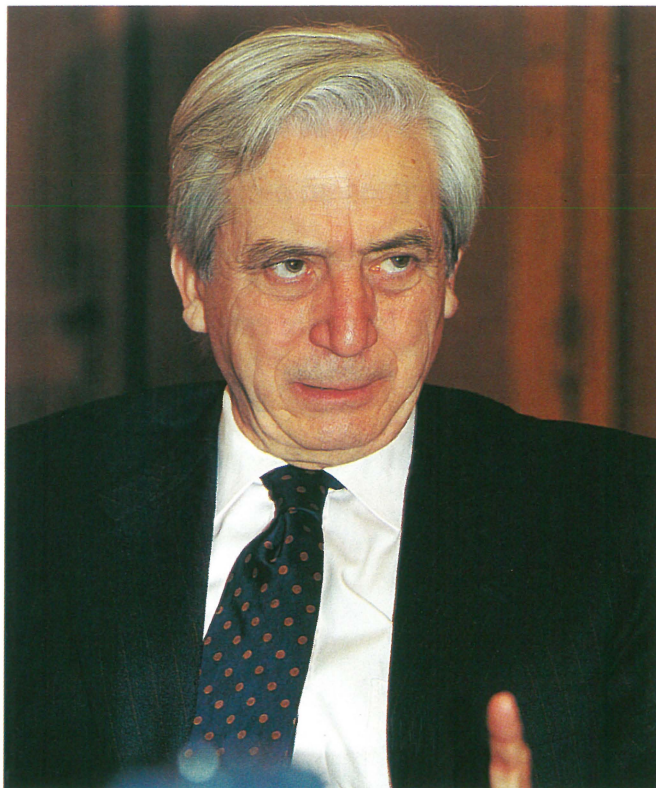
Después de concederos las licencias, el entorno ha cambiado, sobre todo en dos temas: el bucle desahogado y las tasas.

Manuel Gordillo. El bucle desagregado es algo con lo que contábamos, había ocurrido en otros países, sabíamos que iba a pasar y lo teníamos en cuenta. Es un medio de comunicación más para desarrollar el ancho de banda, es positivo y es una competencia, pero es normal. Lo que me parece menos bien es que los concesionarios de una determinada tecnología se vean quebrantados por una tasa que no se aplica a nadie más. Se crea una situación que es contraria a la competencia libre. Cambia las condiciones de mercado, es un valor desproporcionado con el negocio que podemos esperar

Enrique Jalle. Las operadoras del LMDS lo vemos como una competencia no en la red sino en los servicios. El aumento ha sido tan desproporcionado, 13,67 veces. Seguramente la Administración encontrará la manera de solucionarlo, porque algo tan desmesurado no tiene sentido.

José Fernández Lizarán. No nos quejamos de que aparezca competencia, si nos quejamos de la falta de planificación. Nos hemos metido en una operación de envergadura calculando riesgos y asumiéndolos. Pero de pronto, las condiciones cambian y lo relacionado con internet está de capa caída. Los bancos están tomando posiciones tremendamente conservadoras. Nos preocupa muchísimo no que vengan operadores alternativos, sino el cambio de condiciones.

Ahora ¿tenéis el enlace ya hecho con la propia central, es una ventaja?



José Fernández Lizarán: "Las empresas necesitan trabajar a velocidades mucho mayores, por eso vendrá el 'boom' de la banda ancha"

José Fernández Lizarán. No es una ventaja, es parte de las condiciones con las que trabajamos, nuestra tecnología. Somos operadores de banda ancha y vamos a dar acceso y muchos más servicios. La última milla es uno de nuestros apellidos. Pero las inversiones y la complejidad técnica a la que antes aludíamos serán fundamentales. En unos meses habrá que conseguir un puesto en el mercado. La punta del iceberg es el acceso, y muchos más servicios, redes de transporte, un equipo completo.

¿Se ha establecido ya una fórmula de negociación respecto a las tasas?

Enrique Jalle. Estamos en un proceso de diálogo con la Administración porque realmente el origen de la tasa tuvo que ver con el pago impresionante que produjo la venta de UMTS en Inglaterra y Alemania, la Bolsa entonces valoraba mucho lo relacionado con internet, y en España se puso una tasa que supone la multiplicación de la tasa por 13,67 en nuestro caso. Ya era de las más altas de Europa

antes de multiplicarla por esa cantidad. Supone pagar, para las operadoras de 26, más que sus ingresos del primer año y aproximadamente la misma cantidad que los del segundo, tal y como figura en el plan de negocio aprobado por el Estado en la concesión de la licencia. Algunas áreas de la Administración se están sensibilizando a favor nuestro. Competimos con tecnologías de acceso fijas que no pagan esta tasa y nuestra ventaja competitiva disminuye.

Los socios ¿están preocupados?

José Fernández Lizarán. Es lógico que lo estén. A corto plazo, lo que hay es una factura que pagar y que entorpece el funcionamiento planeado. Estamos tremendamente esperanzados con que se busque una solución, eso sí. Nos hemos comprometido en unas condiciones, pero es que estas son nuevas. El consorcio es para veinte años, lo aceptamos. Pero estábamos en un precio de la media europea, pero ahora no. No buscamos ventajas tampoco. Por otra parte, como somos distintos operadores con distintas tecnologías, se hace más complicada la regulación.

En opinión de BIT, partiendo del deseo de todas las partes en solucionar el problema, resulta de gran interés el artículo 73.4 de la LGT, (tras la modificación introducida por la Ley 50/1998), ya que permite abonar el canon en cuestión, en el supuesto de uso especial, mediante una tasa inicial, el día que se otorgue el título habilitante y el resto mediante una cuota fija de abono quinquenal. Da tiempo para negociar, sin modificar los presupuestos del Estado para el 2001.

