

La presidenta de ASTEL, Eva Pérez Fernández, proviene de una familia fundamentalmente empresarial. Estudió en el ICADE, derecho y empresariales, por dedicarse al mundo de la empresa y no tanto a los asuntos jurídicos, que le atraían menos. Luego, tras añadir a su formación un MBA de la Universidad de Houston y Madrid Business School, comenzó a trabajar en Andersen Consulting, como consultora especializada en Finanzas. Por "casualidades de la vida" como dice ella, tuvo una oportunidad de trabajar en regulación de mercados, lo que ha significado una impronta en su carrera profesional, aunque haya variado de campo



Eva Pérez Fernández

Presidenta de ASTEL

"Buscamos ser un buen interlocutor para el desarrollo de la competencia"

“El mercado de las telecomunicaciones te obliga a seguir estudiando porque es muy dinámico”

Fue en el Bufete López Rodó, donde entró a trabajar como especialista en mercados regulados, en concreto de electricidad y telecomunicaciones. Después, se integra en Uni2 Telecomunicaciones en 1998, como Directora de Desarrollo Regulatorio y fue miembro del Consejo Asesor de Telecomunicaciones en representación de Uni2 durante tres años, hasta que aquel modificó su configuración. En paralelo, desde su incorporación de Uni2, comenzó a participar en las actividades de ASTEL y entró a formar parte de su Junta Directiva.

En la actualidad, ASTEL, está en un momento clave, estimulada por un sector tan dinámico como el que congrega a la Sociedad de la Información y el Conocimiento. Pero dejemos que nos lo cuente Eva Pérez, su presidenta desde marzo de 2003

BIT. Tras tu paso por Andersen, llegas al Bufete López Rodó ¿cómo fue esta experiencia?

En ese momento, el bufete trabajaba en regulación de mercados, especialmente en el mercado eléctrico y de telecomunicaciones, que comenzaban a liberalizarse. En regulación la economía y el derecho van de la mano pues ambas materias están muy interrelacionadas. Estuve en el Bufete López Rodó cinco años y luego, me surgió la posibilidad de trabajar con un nuevo operador, como era Uni2, cuando todavía no se había abierto el mercado, en octubre del 98. Participar en una salida a la calle, un "start-up" de mercado, de empresa, de todos los operadores fue una experiencia muy valiosa.

BIT. ¿En cuanto al componente técnico, cómo lo resolviste?

En gran parte gracias a los excelentes ingenieros de telecomunicación que estaban en la compañía y eran muy didácticos e iba aprendiendo de ellos. Aún me pierdo en algunas cuestiones, pero con su ayuda ha ido todo bien. Yo venía del mercado eléctrico y lo conocía a fondo. Pero el

mercado de las telecomunicaciones te obliga a seguir estudiando continuamente porque es mucho más dinámico. Así el ADSL hace cinco años resultaba como de ciencia ficción, al igual que ocurría con la desagregación de la última milla. La electricidad en cambio a pesar de que presente su complejidad, es un mundo más intuitivo, menos dinámico. Por el contrario, la evolución en las telecomunicaciones ha sido brutal.

BIT. Has formado parte del Consejo Asesor de Telecomunicaciones durante tres años ¿cómo lo has vivido?

Fue algo curioso, porque en el antiguo Consejo Asesor, Uni2 tenía entrada como vocal directamente. Comencé a acompañar a Ignacio Vidaurrázaga en representación de UNI2, y cuando posteriormente él abandonó la empresa, pasé de suplente a vocal. Posteriormente, viendo que la composición no era la adecuada ante la competencia naciente, se renovó la composición, dando entrada a las Asociaciones, en lugar de operadores individuales. Por ello, ahora es ASTEL quien pertenece al Consejo Asesor y entendemos que, al dar entrada a todos los operadores por medio de las asociaciones, la composición si es adecuada. Pero aún le falta ganar en ritmo, que sea realmente eficaz en sus discusiones. El Consejo Asesor te permite conocer los nuevos proyectos y

las posiciones de los distintos agentes del sector: Telefónica, los consumidores, la posición del COIT y otros agentes involucrados. Sin embargo, se pierde capacidad de discusión real al estar muy burocratizado con procedimientos pre establecidos.

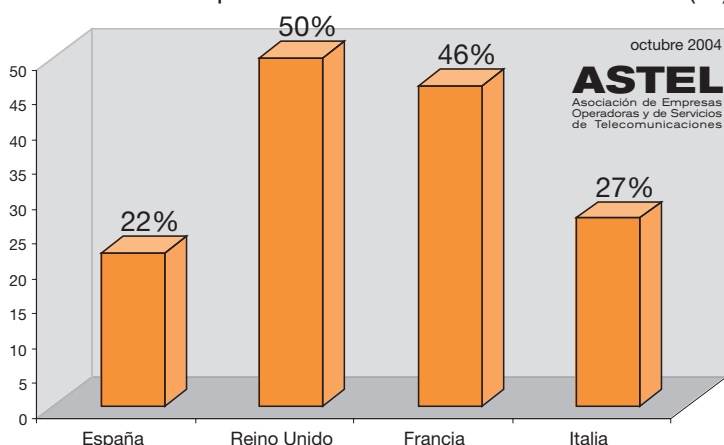
BIT. Asumes la presidencia de la asociación en el 2003 ¿qué objetivos tenéis y quiénes lo forman?

ASTEL nació con unos pocos operadores y cuando sólo había competencia en el mercado de datos. Posteriormente, con la llegada de los nuevos operadores a partir del 98, la Asociación tomó más fuerza. Desde nuestra perspectiva, se trata de ser un buen interlocutor ante el operador dominante y el regulador para el desarrollo de la competencia. Y tenemos en nuestro seno a los principales operadores alternativos, como Vodafone a BT, AUNA Telecom, ONO, por ejemplo. Si bien esta asociación acoge intereses divergentes, también existen muchos comunes que son lo que hacen que funcione realmente ASTEL. Y todavía queda mucho que hacer para lograr un mercado más competitivo.

BIT. ¿La manera de funcionar es por grupos de trabajo?

Desde los primeros años de la liberalización, se ha trabajado en grupos de trabajo, impulsando ante la ➔

Cuotas de operadores alternativos en ADSL 2003 (%)



CMT o el Ministerio medidas concretas o cooperando con ellos sobre las propuestas que había en cada momento. Así, para el desarrollo de bucle local, el Ministerio creó un grupo de trabajo para elaborar el reglamento para el desarrollo del bucle en el que participamos. Y luego con la CMT hemos venido trabajando sobre las posibilidades de mejora de la OBA –Oferta de Bucle de Abonado–.

Tenemos una vocación eminente regulatoria, queremos promover medidas, normas que fomenten el desarrollo de la competencia. Hemos estudiado las dificultades que existen, las conveniencias de cada caso. Cuando llegó la apertura del mercado, lo principal era establecer las bases sobre las que se debía construir ese nuevo mercado. Sin embargo, durante los dos últimos años, la orientación de la actividad ha cambiado y son los problemas de competencia los que están centrando la actividad de ASTEL. Así, entre otros, podemos destacar la denuncia que presentamos ante el Servicio de Atención a la Competencia sobre problemas en preselección, sobre la que posteriormente el Tribunal de Defensa de la Competencia nos dio la razón.. Ahora mismo estamos muy activos en relación con las prácticas anticompetitivas en el tema precios.

BIT. Los dos mercados que más crecen son Banda Ancha y móviles ¿cómo están evolucionando?

En España tenemos uno de los índices más altos de penetración de mercado de Europa en telefonía móvil, lo que ha sido un gran éxito por encima de todas las expectativas que teníamos.. No obstante, el mercado móvil se enfrenta ahora al problema de despliegue de antenas, despliegue que es imprescindible para el desarrollo del mercado y del negocio. Así, por un lado se enfrentan la necesidad de los operadores de desplegar más antenas para dar un mejor servicio con el miedo a unos posibles peligros para la salud, que, por otro lado, están todavía por probar. Esto crea dificultades a los operadores para ofrecer sus servicios.

Ahora hay que ver cómo evoluciona la banda ancha. En Banda Ancha tenemos un mercado nuevo, con una nueva situación de dominio. El Grupo Telefónica ha conseguido una gran cuota de mercado, más elevada que la cualquier otro operador dominante de Europa. Nos preocupa además la liberalización de los precios minoristas y prueba de ello son las continuas denuncias que estamos presentando desde ASTEL porque entendemos que algunas de las ofertas que se

aprueban para el operador dominante claramente rozan un pinzamiento de precios que hace imposible la competencia.

Los operadores alternativos contribuyen al desarrollo de nuevos servicios mediante el desarrollo de sus propias infraestructuras, a través de dos opciones fundamentalmente: el despliegue en bucle desagregado o a través del cable. Sin embargo, las cifras de bucle desagregado están todavía muy por debajo del éxito de esta tecnología en otros mercados europeos. Así si comparamos con las cifras europeas, estamos hablando de unos 70.000 bucles desagregados frente a un millón en Francia, por ejemplo.

Estas dos opciones son válidas, pero insuficientes, por lo que también es necesario la mejora de la oferta mayorista del operador dominante, de modo que se favorezcan otros elementos que permitan el desarrollo de la competencia en servicios.

BIT. En cuanto a las nuevas ofertas, la CMT está vigilándolas ¿qué opinas de su actuación?

Hace su papel, velando por la competencia. Por otro lado, hay un claro interés político en el desarrollo de la Sociedad de la Información (SI) pero este desarrollo debe pasar por dar opciones a todos los agentes del sector sin privilegiar a ninguno. La CMT trata de velar por ello, vemos sus esfuerzos pero en algunos casos creemos que no ha actuado con la suficiente contundencia.

BIT. En el tema de inversiones, los operadores alternativos parece que se quedan cortos ¿en qué áreas deberían incidir para que el desarrollo de la SI funcione en España?

El desarrollo de la SI depende de muchos factores, uno es que el cliente tenga acceso a las nuevas tecnologías, que se le motive, pero debe complementarse con otras medidas. Hay una idea falsa sobre la inversión de los operadores alternativos. Según da-



Eva Pérez y José Manuel Huidobro, durante la entrevista

tos de la CMT, , desde el año 98 hasta ahora, algunos años la inversión de los operadores alternativos ha duplicado la realizada por el Grupo Telefónica. Lógicamente, con la crisis se produjo una reducción importante de esas inversiones pero en la misma medida las redujo Telefónica. Y de hecho, ahora hay una situación muy equivarable entre el nivel de inversión del Grupo Telefónica, incluido el móvil, y el de los operadores alternativos. Por eso consideramos que el calificativo de "parásitos" es injusto.

Otro capítulo necesario para el desarrollo de la SI es que exista un entorno regulatorio lo suficientemente estable como para esperar un retorno adecuado. El vaiven regulatorio que hemos sufrido ha sido muy dañino para el sector. Así, el intervencionismo sobre los precios de voz del operador dominante, siendo el elemento precio fundamental para la competencia, ha tenido consecuencias dramáticas para el resto del mercado. El desarrollo de la SI necesita las inversiones de los alternativos, pero también estos necesitan que las condiciones de mercado sean favorables, y que no se reproduzca en BA los errores que hemos sufrido en el mercado de telefonía fija.

BIT. ¿Con una situación de partida de cero, un entrante ha de invertir mucho más para competir?

Cierto, pero eso no justifica esa imagen tan negativa. Cada operador debe desarrollar su oferta donde y cuando lo desee, y del modo que más le interese. Debe tener acceso a la red del que fue operador monopolista, en condiciones adecuadas que permitan a todos los clientes beneficiarse de los servicios de los operadores alternativos. Pensemos que las redes que adquirió durante muchos años de monopolio, tienen un nivel de capilaridad imposible de replicar por los operadores alternativos.

BIT. A parte de sus inversiones ¿los operadores no han podido sacarle el rendimiento esperado?

Cada operador ha ido desarrollando su negocio como ha podido, si bien es cierto que ha habido muchos expulsados del mercado por la falta de facilidades para competir. La cuota de mercado de Telefónica en telefonía fija es muy elevada, mayor de las previsiones que se podían realizar en el 98. La financiación se ha hecho cada vez más difícil. La inversión total acumulada por los operadores miembros de ASTEL desde 1998 al 2003 ha sido de 20.000 millones €, según la CMT. En móviles, tenemos 16 millones de clientes y 7 de fijos, con facturación al 2003 de 10.000 millones de €.

Además se ha demostrado que estamos en un sector claramente deflacionista, en el que más allá de que exista un modelo de precios máximos que imponen una evolución a la baja de los precios, los servicios de comunicaciones se han reducido por debajo de lo previsto. Ambas circunstancias, la resistencia de Telefónica a perder mercado y las fuertes reducciones de precios, han influido en que el horizonte temporal de recuperación de las inversiones se haya desplazado, dificultando la situación financiera de las empresas del sector.

En Banda Ancha, esperemos que no se replique la situación en la medida en que a pesar de que España fuera uno de los primeros países en disfrutar de una oferta mayorista de servicios ADSL, pero el mercado tampoco se ha está desarrollando adecuadamente, con cuotas de los operadores muy bajas comparativamente hablando respecto a otros países como Francia e Italia, al tiempo que como ya he comentado existe un grave problema de estrangulamiento de márgenes.

BIT. La nueva Ley General de Telecomunicaciones ¿cubre todos los aspectos prioritarios aunque está pendiente para mediados del 2005?

Durante 2003 trabajamos mucho para aportar nuestras ideas durante la elaboración de los reglamentos que iban a desarrollar la nueva Ley General de Telecomunicaciones. Pero el



“Hay decisiones a favor del operador dominante que han sido muy dramáticas para el resto del mercado”

cambio de gobierno paralizó su aprobación. La Ley General establece un nuevo marco, de forma genérica, y por ello necesita un desarrollo reglamentario. Además, está pendiente por parte de la CMT, el análisis de mercados, la determinación de qué operadores tienen poder significativo, y la imposición de obligaciones sobre esos operadores. de mercado. Todas estas actuaciones pendientes, son clave para el desarrollo futuro del mercado, y por ello deben acometerse sin más demora. Ahora bien, mientras

tanto no deben tomarse medidas precipitadas que prejuzguen los resultados de ese análisis, como puede ocurrir con la revisión del *price cap*.

BIT. Desde el usuario, el precio es fundamental. Pero ¿qué actuaciones habría que poner en marcha para garantizar un servicio de calidad?

Estamos cooperando con la SETSI para perfeccionar lo que son los parámetros de calidad y lograr homogeneidad en las medidas. Anualmente la SETSI publica unas estadísticas de calidad que son mejorables, a nuestro entender. Esto en cuanto a telefonía fija. En cuanto a móvil, también participamos, está menos desarrollada la medición de calidad, es menos rigurosa la medición y ha habido intentos de establecer parámetros de calidad para internet, que es más complejo.

Desde los operadores se está dispuesto a aumentar la transparencia, sobre sus clientes, los contratos, la calidad. Estamos preocupados por la percepción que hay de estos servicios en la medida que después de la vivienda, los servicios de telecomunicaciones son los que tienen más reclamaciones. Así, actualmente estamos trabajando para presentar medidas al Ministerio que ayuden a resolver un problema grave, muy candente, como es el fraude cometido a través de los servicios de tarificación adicional.

BIT. ¿Qué relación tenéis con otras asociaciones del sector?

Hemos colaborado en temas de usuarios para crear manuales sobre servicios bajo el auspicio de la SETSI, con otras asociaciones y estamos abiertos a continuar con este tipo de colaboración. Con AETIC, por ejemplo

podemos tener ciertas divergencias de enfoque, pero indudablemente existen puntos de interés común, como pueden ser materias relacionadas con usuarios o tributación, en los que estamos dispuestos a colaborar.

BIT. ¿Cómo ves el papel del COIT en el desarrollo de la SI?

Conocemos su trabajo, en temas sobre IP, WIFI, GRETEL, sobre regulación, sobre el tema de antenas y ayuntamientos. No hemos colaborado directamente, pero hemos seguido con interés lo que opinaba. También conocemos los trabajos del GRETEL, como el relativo al nuevo marco normativo. Además, individualmente, muchos miembros de ASTEL que son telecos con sensibilidades muy variadas colaboran directamente con el COIT. Pero a nivel de organización, hay un camino por recorrer y estamos abiertos a las propuestas.