

LA HORA DE LA VERDAD

No enturbiemos las telecomunicaciones (II) La necesidad de renovar las redes

¡En el artículo de ayer decía que los operadores alternativos están demandando acceso a la fibra óptica e instalaciones de la nueva banda muy ancha de **Telefónica**. Sostenía que esta fibra e instalaciones constituyen una innovación positiva indispensable para las redes fijas y para el país y que la regulación la tiene que hacer viable. La quid de la cuestión está en determinar si los derechos de acceso de terceros deben alcanzar a estas fibras y equipos, o, lo que es lo mismo, si su titular debería o no estar obligado a compartirlas con sus competidores a precio regulado.

Desde luego, la razón para compartirlas no puede basarse en que todo operador que despliegue su propia fibra tiene que tener garantizada una cuota de mercado del 40 %, como ha dicho **Vodafone**; ¡ya les gustaría a los operadores de cable que así fuera!. Y tampoco puede ser que, de no compartirlas, surgirá un utópico monopolio renacido, por más que **Orange** o **Jazztel** hagan aspavientos a en este sentido. Esto no es verdad. La razón para compartirlas, de existir, tiene que tener un fundamento más serio. Desechemos, por infundada, la simple traslación directa a las nuevas redes ópticas de la “oferta de red abierta” que se aplicó al par de cobre: a nuevas redes, nuevas regulaciones. En mi opinión la única razón para implantar derechos de acceso de terceros sobre las nuevas fibras y equipos sería la igualación en las condiciones de competencia. El operador establecido titular de la red y los operadores alternativos, sin red, deben poder competir en condiciones razonables, aunque sin tratar de modo igual lo que es en sí mismo desigual. Este es el fondo del asunto. No obstante, antes de examinarlo, veamos dos alegaciones ampliamente repetidas estos días, que merecen cierta consideración: 1) la confianza legítima de los operadores alternativos en la permanencia de la oferta del bucle de abonado en que basaron sus inversiones en ADSL; y 2) el supuesto derecho a la “replicabilidad de la oferta” del operador con PSM (Poder Significativo de Mercado).

La oferta del bucle de abonado no está en cuestión. Continuará allí donde se mantenga la situación actual de las redes; y donde los bucles se transformen por la instalación de un equipo intermedio, continuará como oferta de subbucle (el tramo final), con acceso a la cabina intermedia vía compartición de conductos o servicio de acceso indirecto. Los gastos del cambio habrá que repartirlos en función de los

compromisos preexistentes; es complicado, pero puede hacerse. Ahora bien, debe asegurarse que las dificultades que indudablemente surgirán en la puesta en marcha de esta práctica (los operadores alternativos reclaman un “mapa” de los conductos disponibles) no alcancen a impedir la renovación de la red. Suspenderla o paralizarla por el cúmulo de obligaciones que se imponen sobre el inversor (en este caso, Telefónica) sería tanto como poner la evolución de la red en manos de terceros cuyo interés estriba precisamente ¡en que no evolucione!.

Por lo que hace a la “*replicabilidad de la oferta*” diré que ésta es una de las reglas que no pueden trasladarse directamente de los cables metálicos a la fibra óptica. Es una regla excepcional y, como tal, inaplicable a supuestos distintos de los estrictamente previstos. Si se ampliase, mataría toda iniciativa del operador incumbente. Éste sabría que de todas sus ofertas, sus competidores pedirían la replicabilidad de las de éxito, y sería obligado a comercializarlas en régimen mayorista, pero no a cualquier precio, sino a uno con un margen de ganancia sobre el precio minorista que sea suficiente para el competidor (acostumbra a superar el 40 %). En tales condiciones, no podría competir en precio, puesto que cualquier rebaja sería inmediatamente trasladada al precio mayorista; ni en calidad, que sería la misma para todos. Este es un mecanismo perverso que, contra lo que se suele decir, no promueve la competencia, sino que la agota, la destruye, en perjuicio del consumidor. Repitámoslo: la “*replicabilidad de la oferta*”, que es una medida un tanto absurda, resulta únicamente admisible en los comienzos de la liberalización de una red pero no puede ser aplicada como norma general en las sucesivas renovaciones, so pena de matar la innovación.

Solventadas ambas cuestiones, vayamos al fondo del asunto y preguntémonos: ¿pueden o no pueden los operadores alternativos competir en el terreno de los 30 Mbps?. Pueden. **Vodafone** es estos momentos está ofreciendo en España hasta 7,5 Mbps de bajada en el acceso a Internet con su red celular 3G, y ha anticipado que llegará a los 40 Mbps. Están ya en pruebas las redes móviles 4G que duplicarán la velocidad. Las nuevas redes WiMax ofrecen capacidades de banda muy ancha. Pero dejemos las inalámbricas y vayamos a las fijas. Los operadores alternativos disponen del alquiler del bucle de abonado desagregado, que pueden mejorar cuanto deseen. **Orange** o **Tele2**, por ejemplo, están ofreciendo hasta 20 Mbps de bajada con este sistema. Naturalmente, no pueden instalarse para siempre en estas ofertas: la “escalera de la inversión” está para subirla, no para sentarse en su peldaño inicial.

Por lo demás, no debe olvidarse que estos operadores disponen también de los conductos de Telefónica –que la **CMT** les ofrece– y de un servicio de transporte de la señal de “acceso indirecto” llamado **MIBA**, prestado por el titular de la red. Las nuevas fibras ópticas y las nuevas

técnicas aplicables a su despliegue (microzanjas, por ejemplo) les permitirían tender fibra a bajo coste. Y tienen a su alcance el alquiler de circuitos “punto a punto” para completar su equipamiento. En suma, disponen de medios suficientes para competir en condiciones iguales o mejores que **Ono, Euskaltel o “R”**, que tienen que hacérselo todo por sí mismos. Lo que no tienen es una garantía mínima de usuarios agrupados a partir del cual trazar sus planes empresariales.

Pero ningún negocio, ni ningún operador de red los tiene. **Telefónica** tampoco los tiene (ya veremos cuántos están dispuestos a pagar 115 Euros al mes por el nuevo servicio). **Ono** tampoco. **Colt**, en su segmento empresarial, tampoco. Lo que hacen todos es, sencillamente, salir a buscarlos y, para ello, tienden las redes donde creen que van a tener clientes, con el tipo de red adecuada para conseguirlos. El problema es que allí donde un pescador tiende sus redes, los demás lo tienen algo más difícil. Pero, trátese de peces o de usuarios, la competencia entre redes será siempre entre pocos, aunque no por ello deje de ser competencia. Con un par de operadores generales de banda ancha y muy ancha, alguno más de nicho, tres o cuatro de telecomunicaciones móviles y otros de tecnologías diversas, especialmente inalámbricas, hay más que suficiente que exista competencia efectiva (ya quisieran los mercados eléctrico o gasista tener esa pluralidad de ofertas). No podrá tener cada uno un 40 % de cuota, pero los que operen eficientemente serán viables.

Reinaldo Rodríguez Yllera, Presidente de la CMT, ha dicho a los operadores alternativos que tienen que invertir. Tiene toda la razón. Tienen que invertir para innovar. El Ministro de Industria, quiere innovación para reactivar la economía. Yo no sé medir el impacto que la inversión en fibra óptica tendrá sobre la Economía en su conjunto, pero sé que se produce en el lugar adecuado: en la mejora de las redes de telecomunicaciones que es, en todo el mundo, una de las claves de la competitividad. El camino es correcto. No lo enturbiemos.

Gaspar Ariño Ortiz
garino@f-estudiosregulacion.com