

AC 21 44

Hola, buenas noches, con nuestra sintonía les damos la bienvenida al tiempo del curso de Acceso Directo a la Universidad para Mayores de 25 años, el CAD. Estos programas que la UNED les ofrece lo realiza el Centro de Diseño y Producción de Medios Audiovisuales de la UNED, contamos con la participación de profesores y expertos de las distintas materias que nos ocupan. Esta noche en nuestro programa Introducción a la Economía, nos acompañan la profesora Esther Méndez y José Luis Gómez, licenciado en Económicas e Ingeniero de Telecomunicaciones, y con ellos hablaremos del proceso de liberalización del mercado de la telefonía fija en España.

Esta noche en nuestro programa vamos a hablar del proceso de liberalización del mercado de la telefonía fija en España. Cada mañana nos despertamos con una novedad que afecta al mundo de las telecomunicaciones, desde que Alexander Graham Bell inventó el teléfono y se realizó la primera llamada, el mundo de la comunicación ha recorrido mucho camino, y lo que es más, avanza a pasos agigantados. Las posibilidades de comunicación han crecido desorbitadamente, cada vez son más reales las imágenes que antaño describían el futuro, donde un reloj de pulsera permitía comunicarte con alguien que se encontrara a larga distancia, o un ordenador centralizaba todos los servicios de un hogar.

En el mundo actual, la imagen y la palabra escrita u oral no conocen fronteras ni limitaciones. Los satélites situados en torno a la Tierra están contribuyendo a que los sistemas de comunicación adquieran otra dimensión. En esto nuestro país no puede ni debe ser ajeno, por ello se está produciendo un proceso de liberalización y apertura del mercado de las telecomunicaciones en España.

Y es precisamente este proceso de lo que trata el programa de hoy. Para hablar de ello está aquí en el estudio la profesora Esther Méndez, encargada de la asignatura Introducción a la Economía del Curso de Acceso. Buenas noches Esther.

Hola, buenas noches Isabel. Y también está con nosotros José Luis Gómez, licenciado en Económicas e Ingeniero de Telecomunicaciones, colaborador de la unidad docente de Economía del Departamento de Economía Aplicada e Historia Económica de la UNED. Buenas noches también y bienvenido.

Buenas noches. Bien, en nuestro país el servicio telefónico ha sido o es un monopolio. Sería interesante recordar a nuestros alumnos el concepto de monopolio y más concretamente explicar las razones de por qué Telefónica ha sido un monopolio durante tanto tiempo.

Esther. Sí, si recuerdo a nuestros alumnos en el programa anterior, pues estuvimos hablando sobre las distintas estructuras de mercado que tiene una economía o donde trabajan las empresas y una de esas estructuras es el monopolio. Decíamos que el monopolio es un mercado donde sólo hay un oferente que vende, que produce o que ofrece un producto del

que prácticamente no existe ningún tipo de sustitutivo, no existen sustitutivos cercanos.

Esto le daba un cierto poder o un gran poder sobre el precio del mercado. En realidad, el monopolio podía controlar o bien el precio o bien la cantidad que se ofrece en el mercado sobre ese producto. En este contexto, Telefónica ha sido, ahora está en un proceso en el que está dejando de ser un monopolio y ha sido un monopolio por un lado legal, es decir, un monopolio donde la propia regulación, la propia legalidad de nuestro sistema permitía que existiera una única empresa que ofrecía servicios telefónicos y también por su propia naturaleza del servicio que estaba dando, el servicio de comunicaciones, pues ha sido un monopolio natural, es decir, un monopolio donde le permitía trabajar con economías de escala, en ese tramo decreciente de la estructura, de su estructura de costes medios.

Bien, el mercado de la telefonía fija en España y en los países de la Unión Europea está abriéndose a la competencia, en definitiva se está liberalizando. ¿Por qué ahora? ¿Cuál ha sido el motivo de la liberalización? José Luis Gómez. Sí, pues efectivamente el proceso lo inicia la Comisión de las Comunidades Europeas en el año 1987 con la publicación de lo que se llamó el Libro Verde de las Telecomunicaciones.

Este libro recoge las líneas maestras de lo que ha sido un proceso que se ha desarrollado en una serie de directivas posteriores. Entonces, lógicamente todos los países pertenecientes a las Comunidades Europeas han tenido que adaptar a su propio ordenamiento las directivas que procedían de Bruselas. ¿Por qué la Comisión liberaliza en ese año o no lo hace antes? Bueno, pues en realidad la Comisión no está obligada jurídicamente a acabar con los monopolios de la telefonía.

Aunque posteriormente en el proceso liberalizador la Comisión haya forzado el sentido de algunos artículos, no hay nada en los tratados originales que obligue a la Comisión a acabar con los monopolios en el sector de los servicios. Si no es así, hay una serie de razones entre las que son fundamentales dos. Por un lado, los monopolios desde el punto de vista económico son ineficientes.

Esto a la Comisión no se le escapa, por supuesto, y por tanto acabando con los monopolios se acaba con una serie de ineficiencias que producen estas operadoras tradicionales europeas. Estas ineficiencias pueden ser tecnológicas. Los monopolios no disponen de la ventaja de obtener su beneficio aumentando el precio, con lo cual no están obligados a trabajar en los mínimos de sus costes como si están obligadas empresas que trabajan en una competencia auténtica.

Esto mismo hace que los monopolios no estén obligados a utilizar las últimas tecnologías. Y también todos estos monopolios están dirigidos desde instancias estatales, entonces existe una cierta inercia en todo lo que es público. Por tanto, bajo este prisma, la Comisión lo que busca es desarrollar los mercados en beneficio de los usuarios.

Pero existe una segunda razón que es quizá más importante que la primera, que es una razón,

si se puede denominar, estratégica. Las telecomunicaciones tienen hoy en día un papel muy importante para una economía desarrollada. Para una economía podemos ampliarlo para una sociedad desarrollada.

Y la Comisión cree que los monopolios crean una división del mercado europeo que hace que ninguna operadora, ninguna empresa europea, pueda alcanzar el tamaño óptimo para tener un papel importante en el mercado futuro. Los mercados de telecomunicaciones se están abriendo. Hay un acuerdo de la Organización Mundial de Comercio de febrero del 97 por el cual se comienza un proceso de liberalización a escala mundial y la Comisión pretende que sus operadoras estén en condiciones de pelear en ese mercado mundial.

Cuando hablamos de mercado mundial también, lógicamente, nos referimos al europeo, de pelear en condiciones de igualdad con sus competidores norteamericanos o asiáticos, porque los productos y servicios modernos de telecomunicaciones requieren unos niveles de inversión, de investigación, de desarrollo, de comercialización tan elevados que las operadoras tradicionales no podrían hacer frente. ¿Entonces lo que pretende el Gobierno es que el mercado de la telefonía sea un mercado puro de competencia perfecta? En principio, lo que el Gobierno pretende es abrir a la competencia el mercado de la telefonía fija, siguiendo las pautas que antes nos ha comentado José Luis. Por un lado, para eliminar de la economía las ineficiencias del monopolio y, por lo tanto, beneficiar a la sociedad española en general, que son los consumidores de servicio de telefonía fija, y al mismo tiempo, siguiendo un poco esa idea de preparar nuestro mercado para la competencia futura que vendrá cuando entren aquí operadoras americanas o japonesas.

Entonces, cuando se liberalizan los mercados, el punto final sería que fuera un mercado de competencia, de competencia puro, es decir, donde cualquier empresa pudiera entrar a operar en ese mercado sin que existieran ningún tipo de barreras y donde el consumidor se hubiera beneficiado porque las empresas intentan siempre mejorar la calidad de sus productos, establecer la competencia en cuanto a la atención al cliente, la estructura de costes, que sea lo mínima posible, etc. ¿Qué es lo que ocurre? Pues que, viniendo de un monopolio casi secular, es decir, prácticamente desde la Fundación de Telefónica, el servicio de telefonía en España, se ha provisto en forma de monopolio, pues es muy difícil terminar, por lo menos a corto plazo, con ese monopolio. Entonces, lo que se está preparando, en la actualidad, lo que estamos viviendo en la sociedad española es que hay un segundo operador, que todos conocemos, que es Retevisión, y en principio se está generando una estructura que nuestros alumnos conocen muy bien de mercado, que es lo que se conoce como oligopolio, y más concretamente, como sólo hay dos operadores, el duopolio, que es esa estructura en la que sólo hay dos oferentes y un productor.

Digamos que esto no es el futuro, ni esta es la pretensión del Gobierno, porque tanto el duopolio como el oligopolio sigue siendo una estructura ineficiente, es un mercado de competencia imperfecta, y sigue siendo una estructura donde las empresas tienen un cierto poder sobre el precio, de forma que el consumidor se ve menos beneficiado que si

estuviéramos en competencia perfecta. Al final, pensamos que en un futuro, en principio bastante lejano, pues se irán entrando más empresas en este mercado y se irá abriendo a la competencia real, al sistema puro de competencia perfecta. Yo quiero añadir que, como apuntábamos antes, en las razones que habían conducido a la liberalización por parte de la Comisión de las Comunidades Europeas, la Comisión es consciente, cuando inicia este proceso, de que el resultado final no va a ser la competencia perfecta, sino va a ser unos nuevos grupos que aparecerán producto de fusiones, compras o alianzas entre diversas operadoras europeas e incluso americanas.

Esto se está dando hoy en día y todas las compañías telefónicas tradicionales están firmando acuerdos de alguno de estos tipos con otras para tomar un tamaño adecuado para la competencia futura. Esto lo sabe la Comisión y, por tanto, la Comisión es consciente de que el resultado final probablemente sea un oligopolio y no una competencia perfecta, tal como se entiende en sentido económico. ¿Entonces este proceso que ya ha comenzado, cómo parece que va a seguir? En lo que se refiere a la telefonía fija, que es el aspecto en el que nos vamos a centrar más concretamente esta noche, el proceso se inicia en junio de 1996 con un decreto ley, posteriormente convalidado, en el que se introducen unas medidas que afectan a todo el sector y, más en concreto, para lo que se refiere a la telefonía básica, a la telefonía fija, se concede a Retevisión la licencia para ser el segundo operador de telefonía fija.

Se marca un poco el calendario de lo que ha sido el proceso de privatización de Retevisión. Es un proceso en el cual, al principio, se hace un análisis de sus activos, se pasan a una compañía pública y, en posterior concurso, se ha privatizado un 70%. Queda aún un 30% en propiedad del Estado y, en este momento, no sabemos aún si el Estado negociará directamente con los actuales propietarios del primer 70% o si efectuará un nuevo concurso público.

Este es el inicio. ¿Cómo va a seguir este proceso? Pues Retevisión, desde comienzos de año, ya es competencia para telefónica en llamadas de media y de larga distancia, llamadas interprovinciales e internacionales y, posteriormente, irá ampliando sus servicios. Esperan la propia Retevisión que, para septiembre, pueda también suministrar llamadas locales.

Y es un proceso lento. Retevisión estima que, en 10 años, pueda alcanzar el 10% del mercado. Retevisión no será la única compañía que competirá con telefónica.

El 1 de diciembre de 1998 queda totalmente liberalizado el sector, lo cual significa que puede entrar en nuestro mercado cualquier otra compañía. Pero, en cualquier caso, no van a ser muy numerosas. Aparecerá alguna de estas grandes alianzas internacionales a las que anteriormente hacíamos referencia, con lo que el panorama que se ha visto a medio plazo puede ser dos o tres grandes operadoras, quizá cuatro, todas ellas con algún interés en alguna alianza internacional.

Y lo que sí aparecerán serán compañías más pequeñas que se especialicen en determinados aspectos del mercado, lo que en economía se llaman nichos de mercado. Empresas que seguirán el ciclo económico habitual de aparición y desaparición, pero que tendrán su

importancia, puesto que contribuirán a añadir valor a toda la cadena del sistema de la telefonía y, en general, de las telecomunicaciones. Uno de los problemas que se apuntaban al principio es el de las infraestructuras, es decir, que en el mundo de la telefonía llevar las líneas de teléfono hasta los hogares es caro.

Y esto ha sido tradicionalmente una barrera. ¿Cómo se puede solucionar este problema? Bueno, la parte técnica se la voy a dejar a José Luis. Solo recordar a nuestros alumnos que, efectivamente, una de las causas por las que Telefónica tradicionalmente ha sido un monopolio natural es precisamente porque el coste de esa primera instalación, lo que se conoce como la infraestructura, es muy caro.

Entonces, no tendría o anteriormente no tenía sentido que muchas empresas realizaran ese coste y tuvieran que repartirse el mercado y nunca llegar a amortizar las líneas. Hoy en día esto, que antes se constituía como una barrera artificial porque no todo el mundo tenía el dinero disponible para realizar la infraestructura, pues ya no lo es porque las infraestructuras o las líneas telefónicas prácticamente ya están amortizadas. Y además existen muchas formas de llevar comunicación sin que necesariamente haya que realizar un gran gasto en infraestructuras.

¿Y en cuanto a esa parte técnica de la que hablaba Ester? Bien, pues no es coincidencia que la segunda licencia de Telefonía Básica se haya asignado a Retevisión. Retevisión dispone ya de una red bastante extensa por todo el territorio español que anteriormente dedicaba a otras funciones pero que evidentemente es adaptable a la telefonía. Además, en el proceso de privatización de Retevisión, uno de los socios del grupo que se hizo con este 70% es Endesa, que cuenta también con una red bastante extensa de fibra.

Y existen otras empresas eléctricas, incluso Renfe, que tienen también considerables cantidades de cable o de fibra a las que Retevisión o otra compañía que quiera entrar en el mercado puede acceder mediante algún tipo de acuerdos. También es cierto que el progreso tecnológico ofrece hoy nuevas posibilidades, lo que hace referencia a sistemas de telecomunicación, que son más baratos y más eficaces que el cable de cobre en el que pensamos todos, de etapas en las que se decía que la telefonía era un monopolio natural. Ahora mismo Telefónica y Retevisión, bien, todos lo estamos viendo en los medios de comunicación, está a la orden del día, están luchando por atraer clientes, lo que en economía se conoce como cuota de mercado.

Pero esto va a ser siempre así. Bueno, efectivamente. Ahora estamos viendo cómo Retevisión saca una publicidad donde ofrece en las llamadas donde ahora mismo está la liberalización, interprovinciales y en las llamadas al extranjero, al exterior, un precio más barato que la tarifa de Telefónica.

También estamos viendo que a mismo tiempo Telefónica ya está sacando pues unas ofertas en sus tarifas, dependiendo a lo mejor de la edad, de si es familia numerosa o no se es, etc. Es decir, que se establece una especie como entre comillas de guerra de precios. ¿Cuál es la

intención? Pues la intención es en principio Telefónica quedarse con la mayor cantidad posible de clientes que tiene ahora de abonados y Retevisión pues empezar a ganar cuota de mercado, empezar a tener clientes.

Pero digamos que cuando hay competencia y en este caso cuando hay oligopolio, pues al final lo de las guerras de precios no conviene a nadie porque terminan perdiendo las dos empresas. Entonces lo normal es que se establezca una competencia de cara a mejorar la calidad de los productos, intentar atraer el mercado fundamentalmente mediante otro tipo de técnicas. No por el precio, sino porque se ofrece un servicio postventa mejor, porque la calidad va a ser mejor, porque a lo mejor te van a regalar algo, te van a atender mejor, etc.

Fundamentalmente a través de la publicidad. En cualquier caso, ni Telefónica ni Retevisión tienen por qué perder en esta competencia o en este mercado liberalizado. Porque como hemos visto en la telefonía móvil, el servicio telefónico es un servicio que tiene una elasticidad de la demanda, una elasticidad precio muy alto.

De manera que es posible que empiecen a aparecer un gran número de personas que antes no demandaban servicios telefónicos y que ahora los demanden. Y entonces se apunten como nuevos clientes que no fueran de Telefónica a Retevisión. Telefónica no tiene por qué perder clientes y Retevisión sí ganar los nuevos clientes que van apareciendo en el mercado.

Quizás no solamente nuevos clientes, sino que los clientes actuales demanden más servicios telefónicos. Eso es, otro tipo de servicios. Entonces las compañías tienen potestad, tienen poder para utilizar las tácticas comerciales que crean comedientes como todas estas que estamos viendo ahora mismo, por ejemplo en televisión.

Pues no. A pesar de lo que vemos en televisión, las compañías no pueden hacer lo que quieran. Si queremos que haya una competencia efectiva en el sector, tenemos que regularla de algún modo, porque Telefónica cuenta con las suficientes ventajas como para imposibilitar esa competencia si nadie se lo impidiera.

Cuando se hace referencia a este proceso se habla de desregulación y este es un término erróneo. Liberalización no significa desregulación. Desregulación significa que vamos eliminando normas y casi es lo contrario.

Este proceso está generando una gran cantidad de decretos, órdenes ministeriales e incluso leyes. Próximamente saldrá la Ley General de Telecomunicaciones. Dentro de esa regulación que se está haciendo para llegar a la competencia se ha creado la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones.

Esta comisión tiene que velar porque efectivamente exista competencia. ¿Cuáles son las posibilidades que tiene ahora Telefónica para evitar esa competencia? Muy sencillo. Cuando antes hablábamos de infraestructuras decíamos que Retevisión cuenta con una red propia que puede ampliar en función de los acuerdos a los que llegue en el futuro con otras compañías o

simplemente porque la propia Retevisión amplíe esas infraestructuras puesto que a 1 de diciembre de 1998 también queda liberalizado este aspecto y cualquier compañía podrá construir sus propias infraestructuras.

Pero todos sabemos que en la actualidad el único cable que llega a nuestras casas es el de Telefónica. Con lo cual cualquier llamada de Retevisión hoy por hoy comienza y finaliza al menos, olvidando cómo se transmite en medio, el comienzo y la finalización de la llamada se produce en líneas que pertenecen a Telefónica. Esto quiere decir que Retevisión tiene que llegar a acuerdos con Telefónica.

Son acuerdos que se llaman de interconexión. Si no hay nadie que obligue a Telefónica a realizar esos acuerdos o a que los precios sean aceptables pues Telefónica o bien se podría negar a dar ese servicio o podría pedir unos precios tan elevados que hicieran imposible la competencia. El hecho además de que todas las llamadas comiencen y finalicen en la red de Telefónica le da a esta el conocimiento de cómo se está desarrollando Retevisión y cuáles son sus estrategias.

Entonces, retomando el tema de la comisión del mercado de las telecomunicaciones, la comisión lo que hace es velar que exista una competencia efectiva. Vigila también los posibles acuerdos que haya entre operadoras. Pues ya debemos acabar, nos queda poco tiempo, este último minuto para ver las ventajas que va a tener esta liberalización.

Ya hemos visto que también puede haber algún problema pero ¿y las ventajas? Para acabar con optimismo. Yo creo que las ventajas van a ser muchas. La primera y fundamental es que dejamos de ser abonados de Telefónica y pasamos a ser clientes.

Eso nos da otro estatus. Podemos exigir algo más a la compañía y si no nos atiende bien podemos tener libertad de elección. Otra ventaja fundamental es que seguramente el precio de las tarifas telefónicas bajará y mejorará mucho el servicio al cliente en cuanto a dar otras posibilidades en el servicio, la atención de las operadoras frente a los clientes, etc.

Quizás otras ventajas, que se desarrollará el mercado de las telecomunicaciones. Eso nos va a permitir a nosotros disponer de más servicios asociados a la telefonía y de cara al país en general habrá un mayor desarrollo. Las nuevas tecnologías van asociadas en la actualidad al desarrollo de los países.

España no puede quedar al margen de esto. Por lo tanto, en general positivo. Yo creo que sí, con seguridad.

Se está hablando mucho de lo que se llama la sociedad de la información y para esta sociedad futura que nos vaticinan las telecomunicaciones juegan un papel primordial y el hecho de que exista competencia en los mercados va a desarrollarlas y va a lograr que estemos en mejores condiciones para afrontar los retos que en el futuro nos van a presentar. Pues con esto debemos acabar. Muchas gracias, Ester Méndez, José Luis Gómez.

Hasta otro programa. Buenas noches. Y hasta aquí la programación de la UNED en el día de hoy.

Mañana volveremos a encontrarnos en esta misma emisora y a nuestra hora habitual, 8.30 de la tarde, 7.30 en la Comunidad Canaria. Empezaremos con revista de economía y continuaremos con foro político y sociológico. Después revista de filosofía y por último el curso de acceso.

Gracias por su compañía. Que pasen una feliz noche.