

Una lucha internacional

POR **JULIO CALISTRO**

Telefónica de España pretende seguir siendo la gran operadora nacional, a la vez que busca tomar posiciones en un mercado internacional cada día más globalizado y competitivo.

Las telecomunicaciones constituyen el sector con más alto potencial de crecimiento y de generación de riqueza del próximo milenio. La tendencia mundial considera que liberalización y apertura de mercados son factores importantes de eficiencia económica para la prestación y el uso de los servicios de telecomunicación.

Frente a ese futuro escenario, la Unión Europea (UE) ha resuelto liberalizar la telefonía básica, los servicios telefónicos y las infraestructuras de telecomunicaciones a partir de 1998, aunque los grupos empresarios involucrados en lo que se conoce como sociedad de la información presionan por adelantar la liberalización del sector y la disolución de los monopolios.

No será únicamente la tecnología lo que va a decidir la futura configuración de las redes y servicios, sino que será la demanda de esos servicios, sobre todos los prestados en régimen de competencia, la que los determine.

Esto ha provocado que las grandes empresas operadoras deban afrontar anticipadamente aquel horizonte cronológico, a través del desafío de la competitividad y el desarrollo de demandas muy especializadas en segmentos apetecibles del mercado.

Es decir: muchos productos de telecomunicaciones, cada uno con su propio mercado, y cada uno con distintos competidores dentro de ese mercado. Las estructuras tarifarias y la desaparición progresiva de subsidios cruzados vienen influenciadas por el comercio internacional de servicios. Sencillamente porque la crema del mercado, los grandes clientes, las empresas, se han internacionalizado, se han expandido por todo el mundo y precisan soluciones globales para sus comunicaciones.

HACIA REDES MUNDIALES

Las grandes operadoras buscan acordar alianzas entre sí y tomar posiciones en el mercado. Cuentan con ventajas incuestionables: están introducidas en el mercado; conocen a los

clientes, tienen relación con ellos y saben qué demandan; poseen la infraestructura; y, por último, tienen el nombre.

Frente a ellos, los nuevos proveedores de servicios podrán jugar con márgenes de precios más ajustados a costes y conseguir importantes cuotas de mercado. Como contrapartida, el Libro Verde sobre la liberalización de infraestructuras de telecomunicaciones y redes de cable propone que los operadores privados de telecomunicaciones costearán parte del servicio universal básico en los distintos países de la Unión Europea.

De ahí que las grandes operadoras han optado por convertirse en megacarrier, redes de ámbito mundial capaces de suministrar servicios avanzados de comunicación a grandes empresas y multinacionales; mientras los nuevos operadores de telecomunicaciones apuestan por competir en servicios de telefonía local e internacional, móvil, transmisión de datos y servicios de valor añadido.

Telefónica dispone en la actualidad de una red de fibra óptica de gran densidad, que le otorga una gran ventaja no sólo a nivel operativo, sino también como un argumento político de peso, ya que esta innovación abre nuevas interpretaciones acerca del concepto de acceso universal, y el tratamiento de privilegio que ello conlleva frente a otras operadoras sin capacidad instalada.

De cualquier manera, para los unos y los otros la imposibilidad de afrontar en solitario las inversiones requeridas para llevar adelante proyectos de considerable envergadura ha motivado la entrada en juego de bancos de probada capacidad financiera.

En el caso español, Telefónica apunta a seguir siendo la gran operadora nacional y como tal actuar a manera de carrier; potenciar el acercamiento a los usuarios y posicionarse para hacer frente a la competencia; diversificar sus negocios y ampliar la oferta de productos; y, por último, internacionalizar su gestión mediante colaboraciones con otras PTT.

A la par que negocia un acuerdo con la norteamericana GTE para consolidar la posición de ambos grupos en América del Sur (de hecho, ya colaboran en algunos mercados como Venezuela), en forma paralela mantiene otra con AT&T.

La operadora norteamericana -que inicialmente se había opuesto a la participación de Telefónica Larga Distancia de Puerto Rico (TLD) en los sistemas de cables submarinos Columbus II y Américas I- se muestra ahora en excelente relación con Telefónica de España, por lo que no se descarta la viabilidad de próximos acuerdos.

EL RETO DE TELEFÓNICA

Simultáneamente, Telefónica promueve a través de las operadoras latinoamericanas en las que participa, la creación de una red panamericana de servicios globales, en la que inicialmente formarán parte Telefónica de Argentina, CTC de Chile y Telefónica del Perú (producto de la fusión entre Entel Perú y la Compañía Peruana de Telecomunicaciones, CPT,

adquiridas en 1994).

El nuevo consorcio, que se configurará como el grupo líder por tráfico internacional en la región latinoamericana, se enmarca en la tendencia que en el sector de las telecomunicaciones ha llevado recientemente a la creación de Concert (BT-MCT), Atlas (France Telecom-Deutsche Telecom-Sprint) y de Unisource (Telefónica de España, Telia, Swiss PTT y Netherland Telecom).

De hecho, la red panamericana gestionará un volumen superior a los 3.000 millones de minutos de tráfico internacional, frente a los 4.200 de Unisource o Concert o los 6.500 de Atlas. Las operadoras latinoamericanas participadas por Telefónica, conjuntamente con España, representan actualmente más de 22 millones de líneas.

Telefónica Argentina ha generado el año pasado un beneficio muy próximo a los 400 millones de dólares; CTC de Chile, unos 250 millones; Telefónica Larga Distancia de Puerto Rico ha conseguido equilibrar sus resultados, mientras que Telefónica del Perú exigirá una fuerte inversión (1.900 millones de dólares, alrededor de 250.000 millones de pesetas), aunque el 90 por ciento del capital provendrá de recursos genuinos. También Telefónica Rumanía ha logrado un balance comercial positivo, aunque muy inferior al volumen de las filiales latinoamericanas.

Telefónica de España también quiere extender su presencia a Nicaragua y Bolivia, pero a su vez debe resistir las presiones de empresas de EEUU que quieren reemplazar a Telefónica en Argentina cuando en 1997 concluya el contrato, y evitar la prórroga por cinco años más.

GRANDES MANIOBRAS

Para poder competir en condiciones equivalentes con sus similares extranjeras, Telefónica debe afrontar su situación financiera y garantizar su capitalización. Existe el compromiso del Banco Bilbao Vizcaya (BBV), Argentaria y La Caixa de mantener cada uno el 2,5 por ciento de las acciones de Telefónica.

Pero no han sido las únicas entidades crediticias en hacer pie en el mercado español de las telecomunicaciones: el Banco Santander se ha asociado con la multinacional británica BT en el consorcio Airtel adjudicatario de la licencia de telefonía móvil; y otro tanto hizo el Banco Central Hispano, entidad que además ha adquirido el 10 por ciento de AT&T Network Systems España -filial española de la American Telephon & Telegraph-, que en la actualidad es el tercer suministrador de equipos para Telefónica de España, detrás de Alcatel y Ericsson.

La entrada de BT en el mercado español obedece a la estrategia de esa compañía -pionera en la liberalización europea- por convertirse en una de las megacarriers de finales de siglo, por lo cual se ha anticipado a las aspiraciones españolas de France Telecom.

BT participa en un 20 por ciento de la segunda compañía estadounidense de teléfonos, MCI, empresa abocada a la creación de un sistema de redes de telefonía digital y sin hilos que intenta sacar ventaja de la frustrada fusión entre Bell Atlantic y Tele Communications Inc. (TCI) y su proyectada autopista de la comunicación.

Sprint, uno de los tres grupos norteamericanos más importantes, también dio un paso adelante a través de su alianza con Teléfonos de México (Telmex), que le permitirá competir con MCI, GTE y AT&T cuando a finales de 1996 termine el monopolio del que disfruta aquella compañía mexicana.

Operar en telecomunicaciones no es sencillo, ni barato, de ahí que asistamos a grandes movimientos en los que se ven implicados no sólo las operadoras públicas y privadas, sino un sinnúmero de empresas privadas con el potencial suficiente para introducirse en las telecomunicaciones. Especialmente aquellas con experiencia en la gestión de redes e infraestructuras -compañías eléctricas, de ferrocarriles, agua-, la distribución o la comunicación.

Por ese motivo ahora todas las miradas confluyen hacia la anunciada privatización de la alemana Deutsche Bundespost Telekom (DBT) -cuya primera etapa está prevista para mayo de 1996-, ya que se trata del primer mercado de Europa y el tercero del mundo en el sector. La entrada de BT-Viag y Northern Telecom-Daimler, junto al interés de grupos económicos alemanes ajenos al sector, como Mannesmann, RWE, Veba o Thyssen, prometen acentuar aún más el agitado reordenamiento de las PTT europeas.

Para complicar aún más el cuadro de situación, Estados Unidos ha anunciado su propósito de abrir completamente el mercado norteamericano a las inversiones extranjeras en telecomunicaciones este mismo año, a cambio de una reciprocidad comercial que eventualmente podría beneficiar a los fabricantes europeos pero que en cambio perjudicaría a las grandes operadoras, poco flexibles a los cambios cronológicos.