



CORTES GENERALES

DIARIO DE SESIONES DEL

CONGRESO DE LOS DIPUTADOS

COMISIONES

Año 2010

IX Legislatura

Núm. 562

INDUSTRIA, TURISMO Y COMERCIO

PRESIDENCIA DEL EXCMO. SR. D. ANTONIO CUEVAS DELGADO

Sesión núm. 33

celebrada el miércoles 9 de junio de 2010

Página

ORDEN DEL DÍA:

Comparecencias para informar sobre redes de alta velocidad. Por acuerdo de la Comisión de Industria, Turismo y Comercio:

- | | |
|--|---|
| — Del señor director de operadores y regulación de Telefónica España. Movistar (Carrascal González). (Número de expediente 219/000601.)..... | 2 |
| — Del señor manager de relaciones con la Administración de Vodafone (González Martín). (Número de expediente 219/000602.) | 9 |

— De la señora consejera delegada de ONO (Portela de Pablo). (Número de expediente 219/000603.)	15
— Del señor secretario general de France Telecom España. Orange (Ballestero Díaz). (Número de expediente 219/000604.)	19
— Del señor consejero delegado de Jazztel (García Fernández). (Número de expediente 219/000605.)	24

Se abre la sesión a las cuatro de la tarde.

COMPARECENCIAS PARA INFORMAR SOBRE REDES DE ALTA VELOCIDAD. POR ACUERDO DE LA COMISIÓN DE INDUSTRIA, TURISMO Y COMERCIO.

— **DEL SEÑOR DIRECTOR DE OPERADORES Y REGULACIÓN DE TELEFÓNICA ESPAÑA, MOVISTAR (CARRASCAL GONZÁLEZ) (Número de expediente 219/000601.)**

El señor **PRESIDENTE**: Vamos a dar comienzo a la sesión de la Comisión de Industria, Turismo y Comercio para celebrar las comparecencias que figuran en el orden del día, para informar sobre las redes de alta velocidad. Creo que debemos aclarar que son redes de alta velocidad o de nueva generación en telecomunicaciones. Aquí todavía no entramos en las redes de alta velocidad de otro tipo. Tenemos aproximadamente cuarenta y cinco minutos para cada comparecencia.

En primer lugar, comparecencia de don Enrique Carrascal González, director de operadores y regulación de Telefónica España, Movistar, al que damos la palabra para que en un tiempo de entre quince y veinte minutos haga su exposición. Luego habrá un turno de preguntas o aclaraciones sobre las cuestiones planteadas y cerrará con una contestación. Don Enrique, tiene la palabra.

El señor **DIRECTOR DE OPERADORES Y REGULACIÓN DE TELEFÓNICA ESPAÑA, MOVISTAR** (Carrascal González): Muchísimas gracias por invitar a Telefónica a estar presente en esta Comisión. Para nosotros es un honor y una oportunidad poder trasladar nuestra visión sobre aspectos relevantes porque probablemente con este tipo de comparecencias seremos capaces de aclarar dudas o cuestiones que puedan surgir, y que en el entorno social creo que este es uno de los sitios más adecuados para hacerlo.

Mi presentación versa sobre el futuro de las redes de nueva generación. Voy a intentar desarrollarlo en un esquema de tres capítulos: primero transformación del entorno; segundo, las claves, porque cuando hablamos de transformación tenemos que hablar de unas claves, y finalizaré con unas conclusiones de una manera muy

breve. Lo más relevante desde el punto de vista de las telecomunicaciones es la realidad de la demanda creciente de conectividad y del ancho de banda. Si nos fijamos en la sociedad, en los hábitos sociales de los ciudadanos, de las empresas, de las administraciones seremos todos conscientes de que hay un cambio de hábitos y de estilos de vida. Las telecomunicaciones están presentes, cada vez hay dispositivos mucho más potentes, hay más contenidos y mayor capacidad de almacenamiento que hacen posible que cosas que en el pasado eran inviables hoy sean la realidad de todos nosotros cuando estamos viendo qué es lo que estamos depositando en las redes. Hay nuevos servicios. Típicamente las telecomunicaciones fueron voz y datos, hoy son un servicio muy rico de contenidos audiovisuales donde todo fluye a través de las infraestructuras, y obviamente todo ello dentro de un compromiso con el medio ambiente. Cuando nosotros queremos ver si se producen cambios en las telecomunicaciones miramos la realidad del tráfico, porque, como todo en la vida, también las telecomunicaciones son medibles, y son medibles por el tráfico, que es el volumen de información que se está desarrollando por las redes. Aquí pueden hacerse una idea de los estudios y análisis que hay alrededor de Europa, en los que se puede mostrar el crecimiento tan relevante que tienen las redes. Las magnitudes que se expresan aquí no se utilizan prácticamente para nada, hay muy pocas disciplinas de la ciencia que utilicen este zetabyte. Son expresiones que lo único que hacen es demostrar el gran crecimiento que tienen todas las telecomunicaciones. Esta es la realidad: una demanda creciente, muchísimos usuarios y muchísimos utilizadores, y con un tráfico yo diría muy relevante.

Cuando hablamos de esa cuestión tenemos que hacernos una idea de cómo somos capaces de cursar todos estos servicios y todo este tráfico. En estos momentos las redes no son capaces de soportar nuevas demandas, existen redes emergentes que soportan esta demanda emergente pero requieren una actualización. ¿Qué es lo que tenemos que hacer en las infraestructuras para ir desde las centrales, donde operamos los operadores de telecomunicaciones, a los clientes que típicamente están en la ciudad o estarán dentro de una residencia, sea su empresa, sea su vivienda? Estamos

desarrollando lo que llamamos redes ultrarrápidas, redes que, instalando fibra son capaces de tener el potencial de cursar esas demandas. Se están desarrollando también redes móviles de gran ancho de banda y amplia cobertura. La realidad de la telefonía móvil —y lo vamos a ver más tarde— es que está copando muchísimo protagonismo todo lo que tiene que ver con las redes ultrarrápidas de nueva generación, de banda ancha, y esas redes móviles y fijas están compitiendo —todos recordamos la competencia, es verdad que a veces hay sustitutos— y sobre todo complementándose. Todos nosotros probablemente en nuestra casa tenemos nuestras instalaciones de banda ancha residencial y las estamos complementando con una banda ancha móvil, porque hay veces que estamos en casa y otras veces estamos fuera. Esta es la realidad de las telecomunicaciones: redes fijas y redes móviles que se están complementando y que están permitiendo con nuevas tecnologías desarrollar el nuevo mundo de las telecomunicaciones.

He intentado trasladar desde un punto de vista conceptual qué son esas redes de nueva generación y dónde se van a ubicar. Si cogiéramos la población española y nos hiciéramos una idea de dónde está asentada llegaríamos a la conclusión de que más o menos el sesenta o sesenta y tantos por ciento de la población está viviendo alrededor de las grandes urbes, poblaciones de alrededor de 20.000 habitantes o más; es donde se asienta toda la población española que vive en ese contexto de grandes urbes o zonas suburbanas. Ahí lo que va a llevar el mundo de las telecomunicaciones progresivamente —ya ha empezado a hacerlo— son soluciones en fibra, soluciones en cable —típicas soluciones de los cableros que llevan en nuestra geografía unos diez años operando— y obviamente las soluciones móviles. Si seguimos viendo dónde se asienta la población, observamos que hay casi un 80 por ciento de zonas urbanas pero de menor intensidad competitiva y de menor densidad de población en las que la realidad de la cobertura y el diseño móvil va a ser muy relevante y donde se van a complementar con infraestructuras de fibra óptica. Por último, en un 20 por ciento más o menos de los asentamientos de los municipios tendríamos más o menos un 3 o un 4 por ciento de la población. Lo que se está haciendo en el desarrollo futuro de las infraestructuras en esos municipios es atenderlos a través de las soluciones móviles de nueva generación que en estos momentos —y me imagino que para siempre— denominamos el servicio universal. Tanto en las zonas verdes como en las marrones la intensidad competitiva es muy relevante. En estos momentos en estas zonas azules de servicio universal tenemos una serie de obligaciones y operadores como Telefónica tienen la obligación de desarrollar las infraestructuras para ser capaz de dar esos servicios. Este modelo de competencia en infraestructuras —si se fijan siempre estoy hablando en infraestructuras— se basa en aspectos que tienen que ver con la multitecnología, con las soluciones avanzadas y la banda ancha, y con todas ellas vamos a configurar un espectro en el que vamos a ser

capaces de alcanzar a la totalidad de los ciudadanos de nuestro país.

Esa introducción me permite llegar a lo que significaría poder alcanzar en ese panorama las claves de la transformación. En este momento en nuestro país tenemos un modelo regulatorio que ha ido abriendo las infraestructuras del operador dominante de Telefónica; utilizando esas capacidades ha ido dando entrada a distintos competidores y ha convivido con la entrada y la realidad del cable que a lo largo de estas sesiones entiendo que van a poder presenciar. Ese es el modelo competitivo que se ha generado.

¿Qué es lo que nosotros vemos para el futuro? Vemos un sector soportado en la competencia y pensamos que tiene que haber un sector soportado en la competencia en infraestructuras. Las infraestructuras son viables, son posibles técnica y económicamente y son esenciales para el desarrollo de la competencia en servicios y para el desarrollo de los servicios. Si recordáramos el desarrollo de la telefonía móvil en España, que es uno de los modelos de éxito a nivel internacional, vemos que ha habido un desarrollo de infraestructuras, unos agentes que han ido invirtiendo y que han sido capaces de trasladar al mercado una variación rica en servicios, en tecnologías y en capacidades. Ese es el modelo de competencia que Telefónica espera que de alguna manera seamos capaces de trasladar al contexto de las telecomunicaciones que yo no diría que son telecomunicaciones fijas, sino que son telecomunicaciones de banda ancha porque, insisto, el modelo futuro es un modelo donde el fijo y el móvil van a competir. Este concepto, que va a permitir un rápido despliegue de redes de nueva generación, contrasta con algunos aspectos sobre los que se ha escrito en algunos modelos regulatorios, que es una competencia en servicios ubicada sobre infraestructuras unificadas, lo que en las nuevas generaciones se llamarían infraestructuras únicas. Son redes de un solo agente, puede ser el operador dominante o pudiera ser otro agente, que se desarrollan para todo el sector. ¿Cuál es el problema? Que de alguna manera hay que perpetuar la regulación sobre esa infraestructura y que la variedad y riqueza de servicios es inviable, dado que solo existe una infraestructura, es única, y dará las capacidades que tenga la infraestructura. Ese es el modelo que, desde nuestro punto de vista, produciría un estancamiento de despliegue en las redes de nueva generación.

Hablamos de evolución y hablamos de estancamiento porque existen modelos reales donde esto se ve. En dos mercados muy distantes como puede ser el norteamericano y el japonés, decisiones regulatorias que se adoptaron en un momento determinado en el tiempo han permitido una explosión muy relevante de estas redes e infraestructuras de fibra óptica. En Estados Unidos el regulador tomó en 2003 la decisión de la desmonopolización de la fibra. Quien instalaba la fibra era para él y podía alrededor de esa fibra llegar a sus clientes y prestar unos servicios. Una compañía como Verizon en estos momentos tiene inversiones por encima de los 20.000

millones de dólares y estamos hablando de que son casi 20 millones de clientes norteamericanos a los que les llega la fibra a su casa; otra cuestión son las conectividades. La realidad es que es un mercado que se ha desarrollado y que no se ha desarrollado por este operador. Le han seguido distintos operadores, fundamentalmente cableros y operadores de telecomunicaciones, con lo cual tenemos un escenario muy rico en servicios y, desde luego, con una dinamización que en estos momentos no estamos disfrutando en Europa.

Un modelo distinto es el modelo japonés, en el que en un momento determinado el regulador permitió a aquellos que desplegaran redes de fibra óptica que pudieran tener un precio para el mercado en términos comerciales, pero un precio alto, permitiendo que hubiera unos incentivos para las inversiones y se pudieran desarrollar estas infraestructuras. En estos momentos Japón es el país con mayor penetración de fibra en el mundo: el 50 por ciento de los hogares japoneses tienen ya fibra óptica. Estos son dos modelos. Siempre que hablo de estos dos modelos, hablo de uno que es más próximo, lo citaba antes, que es el modelo español. En España, tres proveedores de infraestructura en los servicios móviles están en el mercado con gran éxito y han dado, después de su constitución, oportunidades a otros: llegó un cuarto operador, que es Yoigo, que tiene una presencia de infraestructura algo más pequeña, y hoy existe una panoplia muy importante de operadores móviles virtuales que, alojados en las redes de los distintos operadores que tienen infraestructura, están desarrollando sus negocios. Es un modelo de éxito y viene a corroborar lo que decía antes alrededor de las redes de nueva generación, tanto lo que había sucedido en Estados Unidos como en Japón.

Si tuviera que poner algo encima de la mesa para hablar de ese mundo de alternativas tecnológicas de la fibra y la radio, en el caso de la radio, la importancia es la neutralidad tecnológica. Como saben, típicamente las concesiones de espectro se han ido asociando a tecnologías. Hubo en un momento determinado un espectro para las redes analógicas, hubo en otro momento otro espectro para las redes digitales, el típico GSM, y en estos momentos que aparecen redes de datos y nuevas generaciones lo que estamos haciendo es pedir que ese espectro sea utilizable para otras finalidades. Ese es el concepto de neutralidad tecnológica, que lo que un momento determinado se otorgó, se dio y se concedió para las redes de voz, sea utilizable por las redes de datos y de banda ancha. Este mercado tiene muchísimo potencial. Fíjense en que en estos momentos, en el crecimiento de banda ancha móvil, España está en unos de los lugares más importantes del mundo: tenemos un crecimiento anual del 160 por ciento, cuando países como Estados Unidos está al 198 o la vecina Francia, que se desarrolla muy bien en telecomunicaciones, está por debajo del 130 por ciento. Está claro que ahí tenemos una oportunidad y cuando hablamos de espectro, de lo que hablamos es de eficiencia, de que un recurso escaso, como es el espectro, se utilice con una finalidad adecuada y de una

manera eficiente. Es una de las piezas clave desde el punto de vista de lo que van a significar las redes y el desarrollo de la nueva generación. Quizá ese tercer punto, además del espectro y de la propia regulación de la fibra, sería la configuración de modelos de negocio que permitan que este desarrollo del nuevo mundo se pueda generar. Tradicionalmente los que éramos operadores de telecomunicaciones teníamos cierto nivel de aislamiento, trabajábamos con los usuarios y trabajábamos en el principio y en el final del cliente, y las comunicaciones se desarrollaban a través de nuestras infraestructuras y nada más que eso. El boom de Internet vino a abrir este mundo, lo conectó completamente, de manera que los usuarios ya podían estar en cualquier sitio, disfrutar cualquier servicio y además agentes nuevos, como eran los proveedores de servicios y contenidos, tenían una realidad. Hoy es inconcebible un mundo en el que esto no fuera así. Ninguno de nosotros en nuestro día a día podríamos hacer lo que hacemos si no existiera este mundo conectado.

Esta conjunción de usuarios con dispositivos, de operadores con la red y de proveedores de servicios y contenidos están abocados a tener una muy buena relación y a hacer un modelo sostenible. Se lo comento porque hasta estos momentos las redes típicamente han tenido siempre un comportamiento de crecimiento de tráfico, crecimiento de ingresos y haciendo posible un modelo en el que los costes daban beneficio. En estos momentos, como el volumen de tráfico que se está generando en las redes es tan grande, los costes son tan altos y el nivel de ingreso, como todos conocen muy bien, tiende hacia el esquema de tarifa plana, se están generando pinzamientos alrededor de los costes y los ingresos, de manera que no existe capacidad de margen. La realidad es que este ecosistema, que es bastante novedoso, se tiene que generar y desarrollar de una manera adecuada alrededor de todos los agentes, de forma que todos los agentes seamos capaces de desarrollar un modelo sostenible. Cuando hablamos de proveedores de infraestructuras, proveedores de red, de lo que somos conscientes es de que tenemos que poner encima de la mesa la agregación de valor necesaria para que el usuario pueda disfrutar de un contenido de calidad y en ese sentido estamos haciendo trabajos de aproximación. Habrán leído mucho en la prensa sobre estos modelos de negocio y pensamos que lo que es verdaderamente importante es que exista un desarrollo que permita a los proveedores de redes de contenidos de servicios y a los usuarios finales tener un modelo de relación equilibrado, que sea capaz de desarrollar. Si tuviéramos en cuenta estos factores, querría dejar encima de la mesa unas conclusiones. En estos momentos en España nos encontramos ante el reto de iniciar una transformación en las redes de comunicaciones electrónicas. Hemos hecho cosas, pero si se dan cuenta tanto en la fibra como en el móvil estamos en un nuevo momento de expansión y es un momento en el que tenemos que aprovechar el tren, porque si no lo aprovechamos tendríamos un riesgo, y es el manteni-

miento de infraestructuras tradicionales. Si en España conseguimos dar este vuelco, vamos a ser capaces de anticipar la demanda. Y soy consciente de cuándo lo digo, en un momento en el que la crisis probablemente tiene a todo el mundo constreñido y preocupado, y obviamente a Telefónica también. Pero pensamos que tenemos que anticipar la demanda, ya que si no lo hacemos, no tendremos oportunidades para el desarrollo de este tipo de infraestructuras y servicios. Tenemos que mejorar la productividad y la competitividad de la economía española, es demasiado importante en las telecomunicaciones. Creo que en el pasado tenía una gran importancia en términos de comunicación, y hoy tiene una relevancia fundamental en términos de desarrollo de la actividad. Es decir, hemos pasado de una simple comunicación entre personas a una posibilidad u oportunidad de tener desarrollo de actividades y eficiencia. Creo que ninguno de nosotros nos podríamos imaginar el mundo sin unos PC conectados y sin las cosas que hoy tenemos al alcance de nuestras manos. Si somos capaces de hacer eso, estamos convencidos de que de alguna manera podríamos poner encima de la mesa el salto a una economía digital.

Voy a darles cuatro ideas o cuatro mensajes. ¿Qué creemos que es relevante para que esto se pueda conseguir? Generar estas condiciones favorables, que haya un modelo de competencia basado en infraestructuras —como les decía antes—, que haya un acceso a espectros suficiente, que las barreras administrativas al despliegue de las infraestructuras no existan —típicamente, cuando estamos hablando de estaciones de base o de tipos de infraestructuras que requieren presencia física—, que las ayudas de las administraciones públicas se limiten a las zonas donde la brecha digital y la inversión privada no llegue y que adonde llegue la inversión privada exista un modelo claro donde se puedan desarrollar estas infraestructuras, que las tasas impuestas al sector tengan que ver con la lógica del sector, ya que hay veces que no tienen tanto que ver y, por tanto, estamos muy gravados, lo que significa rémoras y dificultades para las nuevas inversiones y, por último, la libertad para decidir ese modelo de negocio relacional de Internet que comentaba antes.

En conclusión, pensamos que si las telecomunicaciones se desarrollaran, tendríamos una oportunidad de mejorar el crecimiento del producto interior bruto y además aportar a la generación de empleo cifras como las que el Micus preparó para la Comisión Europea. De hecho, si se fijan, alrededor del año 2015 y a medio plazo hablaban ya de 400.000 millones de euros de mejora por el desarrollo rápido de la banda ancha y de alrededor de 2 millones de empleo en toda la comunidad europea.

El señor **PRESIDENTE**: ¿Quién desea intervenir? **(Pausa.)**

Por el Grupo Parlamentario Popular tiene la palabra el señor Cortés.

El señor **CORTÉS MARTÍN**: Señor presidente, creo que todos en la Comisión debemos felicitarlos por la celebración de esta sesión que solicitó el Grupo Parlamentario Popular hace bastante tiempo, porque se trata de un asunto de gran importancia para el futuro no solo de las telecomunicaciones, sino también de la competitividad en España de los derechos de los usuarios. En este sentido, me parece que es bueno que hoy podamos celebrar varias sesiones con los operadores y en jornadas sucesivas con otros actores importantes relacionadas con todo lo que tenga que ver con el futuro de nuestro país en esta materia, ya que me parece que tiene mucha importancia que esto se haga en sede parlamentaria.

Quiero agradecer al señor Carrascal su extraordinaria presentación, la claridad de la misma y el hecho de que haya tenido la amabilidad de enviarnos por adelantado algún avance de su intervención, ya que nos facilita mucho el desarrollo de esta sesión. Tengo algunas preguntas que formularle. Me gustaría incidir en algunas cuestiones que en cierta medida ya ha apuntado pero que podrían ser de mayor interés.

Como decía antes, las redes de nueva generación son importantes para dar satisfacción a los usuarios, pero también para que el país pueda competir en las mejores condiciones posibles con los países de nuestro entorno. Y en este sentido, querría hacerle una pregunta en términos comparados con otros países. Se ha referido al caso americano y al caso japonés, pero me gustaría que se quedara en el ámbito europeo, que es el que nos resulta más próximo. ¿Hay un modelo mejor ya experimentado sobre el que ha habido un desarrollo mayor —entendemos que todo esto está muy abierto y que se va cambiando sobre la marcha— para el incentivo de la extensión de las líneas de alta capacidad? Igualmente, me gustaría conocer la opinión de su compañía sobre la posición de la Unión Europea al respecto. En tercer lugar, me gustaría conocer, señor Carrascal, en la medida en que Telefónica es una compañía multinacional —adelanto ya, señor presidente, que es una pregunta que se la voy a formular a los representantes de otros operadores que tienen la condición de compañías multinacionales—, cuál es la posición de su empresa en los otros países en los que está implantada.

Tengo otras tres preguntas que afectan de manera genérica a estas redes de nueva generación o de alta capacidad —se presume que es el uso que se va a hacer de ellas o la demanda que se está generando por ellas— y las formulo aquí porque fue una lástima que no pudieran comparecer en la subcomisión de Cultura para la modificación de la Ley de Propiedad Intelectual. Puesto que el modelo de gestión de contenidos y de derechos, especialmente de los audiovisuales, es esencial para la demanda de estas líneas, me gustaría saber si el representante de Telefónica considera compatible la neutralidad en la red con la existencia de ofertas comerciales de servicios y contenidos. En segundo lugar, si cree que el modelo de responsabilidad y persecución de la piratería del proyecto de ley de economía sostenible

es el más adecuado, tanto más cuando en las redes de alta capacidad habrá todavía muchos más contenidos que circulen a través de ellas y, por tanto, esta labor se puede complicar. Finalmente, querría conocer su opinión en sede parlamentaria, porque la hemos escuchado de algún representante de su compañía, de muy alto nivel dentro de ella, sobre el pago de una tasa por parte de los prestadores de servicios de la sociedad de la información por el uso de la redes.

El señor **PRESIDENTE**: Tiene la palabra por *Convergència i Unió* la señora Riera.

La señora **RIERA I REÑÉ**: Quisiera agradecer al señor Carrascal su presencia hoy ante esta Comisión, su intervención y la documentación que nos ha aportado y que hemos tenido ocasión de leer y analizar. Estamos ante un debate importante y compartimos la reflexión que hacía el señor Carrascal respecto a que las telecomunicaciones ya no son solo comunicación sino también productividad y, sobre todo, competitividad. Ese es el porqué de esta sesión de trabajo: trabajar por y para la competitividad, ahora más necesaria que nunca, de nuestro sistema económico.

Quisiera plantearle directamente y de manera un poco telegráfica seis cuestiones muy concretas. En primer lugar, querríamos conocer su opinión en torno a la problemática de compartir infraestructuras a fin de conseguir tres objetivos fundamentales: el de la banda ancha universal, donde existen aún problemas en determinados ámbitos, especialmente rurales, tanto en fijo como en móvil; ampliar la velocidad de acceso a Internet, y mejorar los precios para conseguir un despliegue más amplio de la cobertura 3G. El segundo aspecto sobre el que quisiéramos saber su opinión es en relación con los precios de conexión a Internet. Falta equilibrio entre precio y calidad o calidad y precio. Quisiéramos preguntarle cuáles son las razones desde su punto de vista, por qué es peor la situación de España respecto a otros países europeos, qué posibles soluciones pueden plantearse y si son adecuados también los precios mayoristas entre operadores que fija la CMT. Hay una tercera cuestión en relación con las inversiones y es que quisiéramos conocer su opinión respecto a si son suficientes o adecuados los incentivos —si es que existen desde su punto de vista— para realizar las inversiones tan importantes que se requieren. También quisiéramos conocer su opinión respecto a la Ley de Telecomunicaciones y saber si, desde su punto de vista, debería modificarse algún aspecto de la ley después de siete años de vigencia a fin de adecuarla y adaptarla a este nuevo entorno, sobre todo teniendo en cuenta que lo importante es que los aspectos normativos no constituyan un freno al desarrollo, a las inversiones y a la mejora de los precios. Asimismo, quisiéramos conocer su opinión —y estoy terminando ya, señor presidente— en torno a las frecuencias. Quisiéramos saber si existen o piensa que podrán existir problemas de asignación de frecuencias y si hay que

hacer algo al respecto. Por último, nos gustaría saber su opinión sobre la agenda digital europea, que tiene como objetivo más conexiones y mejora de las condiciones, en precio y en velocidad, pero que implica y comporta nuevas inversiones por parte de los operadores.

Estas son las cuestiones principales que queríamos plantearle agradeciéndole muy sinceramente por parte de nuestro grupo parlamentario su presencia y la exposición que hoy nos ha hecho.

El señor **PRESIDENTE**: Por el Grupo Socialista tiene la palabra la señora Muñoz.

La señora **MUÑOZ SANTAMARÍA**: Primero de todo, bienvenido y gracias por comparecer en estas sesiones que hemos acordado entre todos los grupos para afrontar un tema sin duda clave en el desarrollo de nuestro país, porque en un mundo globalizado, en la nueva sociedad en red, las infraestructuras de telecomunicaciones que dan acceso a la red y, por tanto, a la información y al conocimiento, son claves para generar oportunidades tanto en las personas como en las empresas y para que nuestro país pueda competir con eficacia, con productividad y para generar ese valor añadido llevando a cabo una actividad diferente a la tradicional industrial, teniendo en cuenta además la necesidad que tenemos precisamente de desarrollar todos estos sectores de valor añadido de conocimiento en nuestro país en concreto y en el conjunto de Europa.

Desde el Grupo Socialista hemos preparado una batería de preguntas que realizaremos por igual a todos los operadores que comparecen en la tarde de hoy y preguntaremos a otras personas que intervendrán también la opinión sobre esta situación y la postura de los operadores. La primera pregunta es qué inversiones en las redes de alta velocidad tiene previsto realizar su compañía a corto y a medio plazo en nuestro país. La segunda es si tiene previsto realizar inversiones en zonas rurales o solo en zonas de mayor densidad de población. En este sentido, sabe usted que recientemente la CMT realizó un informe en el que se pronunciaba sobre la viabilidad de tres operadores, sobre todo, y de una inversión en las grandes áreas urbanas pero que debía complementarse en todo caso —o así apuntan algunos actores— con la inversión pública en las áreas rurales, aunque también tenemos que ver en el debate que hay hoy en día sobre el presupuesto público y el destino de este si esto será sostenible o tendremos que ver otro escenario que no cree la nueva brecha digital en la velocidad y en los servicios de calidad; ¿qué opina de esto? Asimismo, quisiéramos preguntarle si dispone de una red troncal de fibra óptica interurbana que le permita desplegar redes de nueva generación hasta los hogares y, en caso afirmativo, cómo ha podido desplegarla y si pone su capacidad también a disposición de otros operadores mediante los llamados puntos de presencia o, en caso negativo, por qué no se ha podido desplegar y cuáles son los obstáculos que cree que existen para invertir en

el despliegue de fibra hasta los hogares. Otra pregunta es si cree que las infraestructuras de telecomunicaciones de las que disponen las administraciones públicas, como en carreteras o en el ferrocarril, pueden aprovecharse eficazmente poniendo esta capacidad de las entidades públicas a disposición de las privadas. Para acabar, algunas voces apuntan en el caso de España —en otros países ya está sucediendo— que en un futuro medio puede producirse un cierto cambio entre oferta y demanda entre los desequilibrios de los grandes operadores, por la posibilidad real de un incremento importante del gran operador del llamado triple play como oferta del fijo más Internet más televisión que hasta ahora existía pero que no era un paquete muy importante, aunque debido a la fusión con algunos operadores de contenido sí que parece que eso puede ser un gran espacio. ¿Cree que esto requerirá a corto plazo nuevas regulaciones para conseguir un equilibrio del mercado en España?

El señor **PRESIDENTE**: Señor Carrascal.

El señor **DIRECTOR DE OPERADORES Y REGULACIÓN DE TELEFÓNICA ESPAÑA, MOVISTAR** (Carrascal González): Muchísimas gracias, primero, por su interés. La verdad es que a uno le da gusto estar en un sitio donde las personas muestran este interés y donde hay coincidencia en las opiniones sobre la relevancia de las telecomunicaciones, que para los que trabajamos dentro es verdaderamente esencial. Me han hecho muchísimas preguntas, todas muy interesantes y no sé siquiera si me ha dado tiempo a copiar todas. Voy a intentar ir dando una respuesta, en algunas de ellas más fundada y probablemente en otras casi una visión personal porque están un poco lejos de lo que pudiera ser mi responsabilidad.

Hablamos primero de comparables en Europa. Creo que la situación española respecto a la europea es absolutamente comparable. Hay ratios en las que nuestros servicios de telecomunicaciones son los mejores de Europa y hay ratios en las que quizá no tengan ese nivel de liderazgo. Ahí no estaría demasiado preocupado. Es verdad que toda Europa en términos de regulación y de políticas tiene bastante coherencia. No existen distintas Europas en telecomunicaciones. Creo que básicamente existe un nivel de regulación y un debate regulatorio muy importante en Europa. Si hablamos de materia regulatoria y por tanto de la intervención de los reguladores en las soluciones en los operadores de telecomunicación, están el mundo americano, el asiático y el europeo. Y ahí hay matices. En unos sitios se están regulando de una manera las infraestructuras de telecomunicaciones de nueva generación y en otros de otra. Normalmente suele ser algún tipo de obligaciones y yo personalmente creo que en estos momentos estamos ante una situación de absoluta revisión. Creo que todo lo que se ha hecho hasta ahora en materia de nueva generación era muy incipiente porque en realidad no se estaba haciendo un despliegue muy importante. La demanda de los usuarios no era tan

relevante y, desgraciadamente, desde el último análisis de mercado que se hizo en España, por ejemplo —desde hace dos años a fecha de hoy—, hemos tenido por medio una situación económica que prácticamente ha hecho que esas cosas que estaban en la cartera de todos los grandes operadores se hayan visto un poco rebajadas. Se han seguido haciendo cosas; se ha seguido aprendiendo fundamentalmente en la materia interna de lo que significan los operadores, pero es donde estamos. Creo que esa es un poco la posición que tenemos. También tenemos claro que en estos momentos se requiere una posición europea en materia regulatoria como la hay en materia política para que haya una homogeneidad en todo el contexto europeo, porque si no vamos a tener dificultades. Simplemente hay que recordar la presencia de los operadores en los mercados. En un mercado está Telefónica con un cierto nivel de liderazgo y Orange y Vodafone, pero en otros están Vodafone, Orange, Telefónica y en otro... Creo que al final tiene que haber una coherencia en la que los agentes inversores seamos capaces de desarrollar nuestros negocios.

Me preguntaban que cómo veía Telefónica como multinacional. Creo que tenemos dos modelos. Uno, donde somos operadores globales y es, además de España, países en Latinoamérica donde tenemos operaciones completas y el propio caso de Chequia, y luego el resto, donde normalmente tenemos operaciones de telefonía móvil y en un contexto de primer o segundo operador. Estamos muy satisfechos de nuestros negocios; el desarrollo y la lógica básicamente es la misma; la situación de rentabilidad está siendo buena. Es verdad que estamos padeciendo y sufriendo una crisis que es relevante y que nos está afectando en todos los sitios, pero en Latinoamérica hay unos países que están tirando muy bien y en donde la situación es bastante favorable. Creo que también al haberse diversificado la compañía hemos conseguido lo que pretendíamos: compensar la situación de mercado entre unos países y otros. Esa es un poco la realidad.

Me preguntaban también sobre el pago de las tasas en el uso de las redes. Nosotros personalmente lo que pensamos es que las infraestructuras están para ser utilizadas por los clientes, y al final los clientes tienen un pago por los servicios que están prestando. Si recuerdan cuando les enseñaba antes el modelo de negocio que pensaba que era fundamental, creo que se tiene que dar una lógica y una realidad entre los agentes que configuramos el mercado en la que las relaciones económicas tengan el tono de normalidad que tienen que tener y que sobre todo retribuyan los esfuerzos. Me explico, si los usuarios para ser capaces de recibir información necesitan redes de capacidad y calidad, lo lógico es que además de pagarlas —que ya lo hacen—, los agentes que utilicen servicios y que estén prestando servicios alrededor de esas infraestructuras de calidad y capacidad, lo estén remunerando. Es el típico modelo de la interconexión; no nos estamos inventando nada nuevo. Lo único que hay que hacer es ver en cada uno de los modelos de servicio de

negocio cuál es el modo o manera en el que se retribuyen, desde el punto de vista de los pagos, los esfuerzos que están haciendo los operadores.

Me hacía una pregunta sobre la compartición de infraestructuras. En mi intervención hablaba de que desde nuestro punto de vista lo importante es competir en infraestructuras y con infraestructuras. Ese es un modelo de éxito y se ha visto que cuando hay competencia en infraestructuras se desarrollan los servicios y los negocios. Es verdad que hay puntos de eficiencia que también tenemos que ser capaces de aprovechar y en esos puntos de eficiencia aparecen las infraestructuras de radio en los móviles, algunas soluciones en el mundo de la telefonía rural, algunas utilizaciones conjuntas por ejemplo de canalizaciones, cosas que se están haciendo en materia de ICT y de edificaciones del uso conjunto de verticales. Hay cosas que son lógicas porque generan mucha eficiencia y probablemente sean hasta imprescindibles, pero dicho eso nuestro modelo es un modelo de competencia en infraestructuras. Por tanto, creo que hay que saber conjugarlo y además tienen cabida unas y las otras.

Me hablaban de los precios de Internet. Cuando se habla de precio hay que ver la inversión que se necesita hacer para generar un producto porque a partir de ahí viene el precio. Hay una realidad muy relevante y es la densificación de habitantes que tienen los países europeos y la que tiene España, que es un país mucho más disperso, y los países con población dispersa tienen un coste en la generación de comunicaciones mucho más alto. Lo que también es verdad en las telecomunicaciones es que no hay discriminación de precios a los clientes en función de la zona donde vivan. En España no cuestan las cosas en telecomunicaciones el triple si se vive en una zona rural que si se vive en una zona urbana. No es así; nunca el mercado de telecomunicaciones ha sido así. Además, siempre se ha procurado extender todos los servicios a todos los ciudadanos y de ahí el concepto de servicio universal y de brecha digital, que creo que también ha salido en alguna de las preguntas. Eso es algo realmente importante. Por otro lado, cuando se habla de precios hay una cierta confusión en los precios de la banda ancha, porque realmente los operadores ya no vendemos solo banda ancha; vendemos banda ancha, vendemos acceso, vendemos telefonía básica y vendemos minutos. Cada vez es más difícil encontrar eso. La política que nosotros hemos llevado en España desde siempre ha sido que a medida que mejorábamos la rentabilidad y el retorno de las inversiones de banda ancha íbamos metiendo por el mismo precio más atributos. Lo hemos hecho siempre. Empezábamos en velocidad con el 256 —hoy hay que ver dónde estamos—, comenzamos a agregar servicios y también tráfico. En estos momentos estamos poniendo cada vez más valor dentro de esa conexión. Además de la realidad de los precios que decía que tenía esa componente, luego hay otra que también es muy relevante que son las promociones. Es verdad que existe un precio pero también que existe una

promoción que permite al cliente entrar en el servicio y luego desarrollarse. Yo no coincidiría en que estemos en una situación de precios que sea la más cara de Europa; no es cierto. Lo que sí es verdad es que nuestra situación es diferente y que las comparativas tienen muchos matices.

En relación con el espectro por el que me preguntaban, francamente el espectro es clave y escaso, pero pensamos que en España siempre se ha desarrollado con inteligencia la distribución del espectro. Se ha apostado por poner en el mercado las cosas que se necesitaban y además por hacerlo de tal manera que ese uso racional de un recurso escaso tuviera que ver con el beneficio que al final la sociedad iba a obtener de ese uso. En estos momentos —y es público, está en los medios— estamos en un proceso muy importante, está la banda de 900, está el dividendo digital, hay muchas cosas en las que se está trabajando y que pensamos que saldrán. Estamos esperanzados porque, uno, hay una capacidad de captura de espectro racional en función de las necesidades que tenemos los operadores y, dos, que se utilice esa palanca de espectro como algo que nos lleve a las obligaciones de inversión y expansión. Con esto conecto con una de las preguntas que me hacían antes de si tenemos compromisos de inversión en zonas rurales. Sí los tenemos, porque nuestros programas siempre han llevado compromisos de inversión y, además, siempre que ha habido algún proyecto dentro del contexto gubernamental siempre hemos apoyado que dichos proyectos tuvieran una clave inversora. Vuelvo otra vez al espectro, cualquiera de los operadores —y desde luego Telefónica en España lo ha manifestado muchas veces y lo ha ejecutado con programas concretos que se han hecho— estaríamos por esa labor, con lo cual estaríamos copando de alguna manera una carencia.

Para terminar —y perdonen que no dé respuesta a todo pero, francamente, no tengo tiempo— había una pregunta muy interesante sobre el modelo de oferta y demanda, cómo estaba cambiando. Los clientes cada vez más quieren soluciones. Hemos pasado ya de un mundo lejano en el que alguien quería una solución para su entretenimiento, sea televisión o lo que fuere, algo para comunicaciones. Nosotros somos ante todo proveedores de servicios y de soluciones para los clientes. Desde ese punto de vista, esas fórmulas de —triple play— que ahora se juntan con el móvil y son cuádruple plan, es decir, esto no para y no sabemos a dónde va a llegar— creemos que es la manera de resolver las necesidades de los clientes y es la manera de llegar. Eso lo que está haciendo es que aparezcan fenómenos de concentración, que es lo que está pasando en los operadores de telecomunicaciones, que cada vez son más grandes, cada vez necesitan tener más volumen para competir y necesitan una capacidad y un músculo que les permita llevar al mercado todo lo que el mercado está pidiendo. En ese contexto, hablar como decía el informe de la CMT de viabilidades de varios operadores del orden de tres o inclusive cuatro si las zonas eran altamente pobladas, es

una evidencia. En España existen esos operadores, en el mundo móvil existen y en el mundo fijo en estos momentos, con el desarrollo competitivo que hay que es muy relevante y la realidad de la infraestructura del cableado, pensamos que no es disparatado pensar eso. Precisamente y basándonos en esos análisis es por lo que pensamos que hay que hacer un cambio regulatorio que fomente mucho más las inversiones en infraestructuras. Desde el punto de vista de la regulación se han apurado mucho los precios. Hoy en España los precios de acceso al bucle de Telefónica son los más baratos de Europa, en el acceso indirecto y en el directo. Eso es una cuestión muy relevante, porque ha permitido que los niveles de competencia que existen en el país sean muy altos. Si vuelvo a fragmentar las medias, se ve que Telefónica tiene poco más del 50 por ciento del mercado, pero al fijarse en las zonas de población por debajo de 100.000 habitantes estaríamos hablando de un nivel de competencia de Telefónica alrededor del 40 por ciento y cuando hablamos de zonas de menos de 10.000 habitantes —la parte rural de España— estamos hablando de un índice de competencia de mercado de Telefónica de un 75 por ciento. Ese mix al final hace ese 50 por ciento. Esto en otros países no existe. Esa realidad rural de tanta población dispersa no existe. Probablemente esa cuota tiene que ver con una realidad demográfica y con la llegada de la competencia a esa realidad.

Más o menos he intentado responder a las preguntas.

El señor **PRESIDENTE**: Muchas gracias por su información. **(El señor Cortés Martín pide la palabra.)**

Señor Cortés.

El señor **CORTÉS MARTÍN**: ¿Sería posible, puesto que hay una transcripción de las preguntas que han sido muchas, que el compareciente pudiese remitir por escrito las respuestas a la Presidencia y así se nos hiciesen llegar después a los comisionados?

El señor **PRESIDENTE**: Así lo haremos.

— **DEL SEÑOR MANAGER DE RELACIONES CON LA ADMINISTRACIÓN DE VODAFONE. (GONZÁLEZ MARTÍN) (Número de expediente 219/000602.)**

El señor **PRESIDENTE**: Continuamos la sesión dando la bienvenida a esta Comisión a don Matías González, manager de relaciones con la Administración de Vodafone, a quien damos la palabra para que nos haga una primera exposición.

El señor **MANAGER DE RELACIONES CON LA ADMINISTRACIÓN DE VODAFONE** (González Martín): Mi nombre es Matías González, manager de regulación de relaciones con la Administración de Voda-

fone España y quiero, en primer lugar, agradecer la oportunidad que se brinda a la compañía a la que represento esta tarde de participar en esta sesión y de ofrecerles la visión de Vodafone sobre este tema de las redes de alta velocidad.

Paso a exponer brevemente la visión de mi compañía. Antes de abordar de forma directa la cuestión o el ámbito de las redes de alta velocidad de próxima generación, me gustaría contextualizar un poco la situación en la que nos encontramos. La evolución de la industria de telecomunicaciones se ha producido en distintas oleadas en los últimos años; no ha sido un movimiento único sino que se ha producido en distintos hitos, distintos conjuntos de acontecimientos, que han ido introduciendo un mayor nivel de competencia, un mayor despliegue de servicios, una mayor oferta para los consumidores en distintos ámbitos. En la década de los ochenta teníamos principalmente los monopolios estatales de telefonía fija o los herederos de aquellos monopolios, los grandes operadores históricos de cada país. En la década de los noventa se produce el primer cambio de importancia, revolucionario, con la liberalización del sector a nivel comunitario, con la entrada de los operadores móviles. Empieza a producirse un fenómeno de diversificación en la inversión de redes con distintos operadores alternativos en liza en los distintos mercados y, en consecuencia, un considerable aumento de la competencia en cada uno de los servicios de telecomunicaciones en los distintos países de la Unión Europea. Una segunda oleada liberalizadora se produce en los dos mil, muy recientemente, con la apertura a la competencia del mundo de la banda ancha, la posibilidad de competir con estos grandes operadores históricos en servicios de datos, principalmente en redes fijas, con la regulación de la desagregación de esas redes de cobre, con la introducción de servicios mayoristas directamente desde reglamentos armonizados a nivel europeo. Esto supuso una nueva vuelta de tuerca en la competencia del sector, en la aparición de nuevos agentes, y se produce también simultáneamente en esta época un crecimiento exponencial de la penetración de los terminales móviles, sobre todo —y aquí quiero resaltar la visión global que como compañía móvil presente en una parte importante de los mercados del mundo tiene la compañía a la que represento— en los países emergentes, donde a partir de esta década de los dos mil la evolución de la penetración de terminales ha sido absolutamente tremenda.

En ese contexto o en este escenario de desarrollo de los acontecimientos las telecomunicaciones se han ido asentando en los distintos sectores socioeconómicos como una herramienta o un instrumento absolutamente clave y determinante; absolutamente clave para la productividad, absolutamente clave para la economía, absolutamente clave para la sostenibilidad del modelo económico de occidente. Las telecomunicaciones son una herramienta fundamental para la transformación de los distintos ámbitos productivos y creemos que esta situación no solo no ha parado sino que va a sufrir una nueva

evolución, una nueva vuelta de tuerca con la llegada, con el advenimiento de las redes de alta velocidad. En este contexto, por un lado competencia y por otro impacto de las telecomunicaciones en el ámbito social, llegan las redes de alta velocidad. Normalmente nos referimos a ellas por sus siglas en inglés NGN o NGA equivalentes a redes de próxima generación o redes de acceso de próxima generación. La primera cuestión que nos gustaría resaltar es que estas redes de próxima generación son tanto fijas como móviles, puesto que hay una parte importante de la literatura y de los discursos que cuando hablan de redes de nueva generación, de redes de alta velocidad, banda ancha, parecen centrar el debate en las redes fijas, en la fibra, en la evolución de las redes de cobre coaxial; este es el primer gran error. Existe también el equivalente en el mundo móvil y va a tener una relevancia central. En redes fijas se habla normalmente de las distintas tecnologías de despliegue de fibra en función de los distintos grados de proximidad que alcanza la topología de esas redes a los hogares de los clientes finales, y en redes móviles estamos hablando de tecnologías como la evolución de 3G o HSPA (High-Speed Packet Access), que es una tecnología real, que ya está siendo desplegada por una parte importante de los operadores, pero que en su evolución tecnológica prevé actualizaciones que van a ir incrementando las velocidades que van a ir pudiendo disfrutar los clientes. En el momento actual las máximas velocidades reales que se están alcanzando están en torno a los 10 megabits por segundo, pero en los próximos años, y siempre condicionado a la evolución de la disponibilidad de equipos y de espectro, esta tecnología puede proporcionar velocidades de hasta 30 ó 40 megabits por segundo. Luego tenemos la que esperamos que sea la gran red móvil de nueva generación, la gran red móvil de banda ancha, que es el LTE estándar, que todavía está más o menos en desarrollo por parte de los suministradores de equipos. No es una realidad práctica aún, pero todos esperamos y confiamos que lo será en breve espacio de tiempo.

La primera gran reflexión que desde Vodafone hacemos sobre estas redes es que suponen un esfuerzo inversor sin precedentes. Según las previsiones de Redtel, que como ustedes saben es la patronal que agrupa a los cuatro principales operadores de España —Telefónica, Orange, Ono y Vodafone—, la cantidad de dinero que será necesario desembolsar en los próximos años para desplegar estas redes estará entre los 60.000 y los 80.000 millones de euros. Es absolutamente relevante tener esa cifra presente y compararla con los niveles de inversión actuales, que por supuesto son también muy importantes pero que están a una distancia abismal de esas exigencias. Según el último informe publicado por la CMT, la inversión el año pasado estuvo en torno a 5.200 millones de euros, que, siendo una cantidad que ya da cierto vértigo, comparada con lo que se espera que va a ser necesario para el desarrollo de las nuevas redes se queda muy pequeña.

Como comentaba en la transparencia anterior, la segunda reflexión —y eso es absolutamente evidente— es que estas redes multiplican las posibilidades de la tecnología, extendiendo las telecomunicaciones a otros ámbitos de la vida en los que hasta la fecha no han estado presentes, lo que de inmediato les confiere una importancia estratégica desde el punto de vista económico y social. **(La señora vicepresidenta, Pedrosa Roldán, ocupa la Presidencia.)** Se está pensando en aplicaciones en todos los ámbitos (la medicina, el teletrabajo), cuestiones que a día de hoy, al no estar soportadas por las infraestructuras actuales, ni siquiera se han planteado.

Otra idea que nos gustaría resaltar es que favorecer un entorno adecuado para el despliegue de estas redes va a requerir acciones distintas en los ámbitos de las redes fijas y de las redes móviles, puesto que las realidades de las que se parte, como veremos a continuación, son desde nuestro punto de vista bastante diferentes.

Finalmente, nos gustaría resaltar que requieren una acción coordinada político-regulatoria en diferentes ámbitos para que estas redes no se queden en una referencia teórica y sean una realidad en nuestro país en los próximos años.

Como decía, pensamos que deben acometerse diferentes acciones en el ámbito de las redes fijas y en el de las redes móviles, pero hay también acciones comunes que desde nuestra perspectiva las administraciones públicas deberían acometer cuanto antes para crear el entorno necesario para que estas redes sean un éxito. En primer lugar, por supuesto se necesitan acciones facilitadoras e incentivadoras del despliegue mediante iniciativa privada. Hasta la fecha —y ese ha sido el acuerdo o las normas que nos hemos dado— las redes de telecomunicaciones se han desplegado casi exclusivamente mediante iniciativa privada desde el proceso liberalizador que acabamos de ver esbozado. Creemos que esa iniciativa debe seguir siendo favorecida e incentivada, y para ello existen acciones posibles en distintos ámbitos desde el punto de vista de la oferta y de la demanda; siempre, eso sí, mediante mecanismos procompetitivos que no alteren la competencia y que pueden ponerse en funcionamiento por parte de las distintas administraciones públicas en cualquier momento. Creemos que es fundamental la existencia de esos mecanismos de colaboración público-privada para el desarrollo de la sociedad de la información y de las redes de alta velocidad. Por ejemplo, Vodafone el año pasado acometió un proyecto muy importante en colaboración con la Junta de Andalucía de ampliación de la cobertura de banda ancha móvil en entornos rurales, aprovechando un concurso que la Junta de Andalucía lanzó para dotar de cobertura de banda ancha a sus centros de la Red Guadalinfo, que es una especie de portal —red social que la Junta puso en marcha—. Aprovechando esa iniciativa de la Junta, Vodafone desplegó red móvil y banda ancha móvil en entornos donde probablemente por su iniciativa exclusivamente no lo hubiera hecho en colaboración con la Junta y creando esa sinergia de dar cobertura a la Junta

para estos intereses particulares y, por supuesto, a los habitantes de los municipios en los que estos centros están ubicados. Ese tipo de iniciativas son interesantes y deben potenciarse; siempre respetando el principio general de no intervención en explotación de redes y prestación de servicios. Estamos viendo con cierta preocupación una proliferación de algunas iniciativas que tratan de acelerar la iniciativa privada mediante actuaciones que están en el límite de lo que consideramos razonable, puesto que entendemos que la acción de las administraciones públicas debe limitarse a la prestación de servicios públicos y restringirse a aquellas zonas donde la iniciativa privada no llegue por sí sola. No es que lo pensemos nosotros, es lo que dicen las reglas que la Comisión Europea nos ha dictado a todos los participantes en el mercado común.

Además de estas acciones conjuntas, existen acciones específicas que son necesarias en el ámbito de las redes de nueva generación fijas y en el de las redes de nueva generación móvil. En el caso concreto de las fijas el punto de partida desde la perspectiva de Vodafone es el de una competencia limitada. Si bien la liberalización que antes veíamos ha supuesto ventajas y ha permitido la entrada de distintos operadores en distintos mercados, esta entrada se ha producido apoyada principalmente sobre infraestructuras del operador histórico —con excepción hecha de las redes de cable—, y esto ha permitido una competencia limitada. La cuota de mercado de la mayor parte de los operadores incumbentes o históricos tradicionales en Europa supera el 40 ó el 50 por ciento en la mayor parte de los casos, y España no es una excepción. La cuenta de banda ancha de Telefónica en este país supera el 50 por ciento de forma amplia. Eso, además de ser una realidad competitiva que lastra las iniciativas de los competidores, supone una realidad económica absolutamente relevante en el ámbito del que estamos hablando. Esta gráfica refleja la cuota de mercado de flujo libre de caja que, en última instancia, representa la capacidad financiera de las distintas empresas para invertir en su mercado. Como pueden ver, el color azul claro representa el porcentaje del operador fijo histórico y la parte azul oscura el del operador móvil histórico. En la mayor parte de los países esa cuota de mercado de dinero disponible para desplegar redes supera el 50 por ciento; en el caso de España alcanza el 80 por ciento. Esta es una realidad que debe tenerse en cuenta a la hora de hablar del despliegue de redes de nueva generación. El despliegue de estas redes debe ser una oportunidad para establecer un nuevo marco competitivo y asentar la competencia estable de operadores alternativos, pero existe también un riesgo no despreciable de remonopolización en este ámbito. El proceso de despliegue de las redes de banda ancha de alta velocidad fijas será gradual; no una acción puntual radical en la que en un proceso de uno o dos años se cubra todo un país, sino un despliegue gradual. Va a ser complejo y va a ser liderado por la demanda, que es la fuerza clave de este mercado y es quien va a ir exigiendo y dotando

de razonabilidad económica la puesta en marcha de estos despliegues.

Dada la exigencia inversora y la complejidad competitiva es necesario contemplar escenarios nuevos, creativos, que probablemente no se han utilizado hasta la fecha como escenarios de co-inversión, de despliegue conjunto de redes. Vodafone ha alcanzado recientemente un acuerdo en Italia, junto con otros dos operadores alternativos, para desplegar conjuntamente una red de fibra hasta el hogar. Ese acuerdo está abierto también a la incorporación del operador incumbente, de Telecom Italia. Nuestro modelo es también —he tenido la oportunidad de oír a nuestro colega de Telefónica en una parte importante de su intervención—, como él comentaba, el de competencia en infraestructuras, pero matizado; no como un dogma, no como una verdad de fe en sí misma y válida sistemáticamente y en cualquier circunstancia, sino siempre que exista detrás un *business case*, un modelo de negocio rentable. En los casos en los que ese modelo, esa competencia en infraestructuras, no se soporte habrá que buscar escenarios de otro tipo. Se necesitan también remedios, acciones regulatorias que permitan, cuando menos, replicar la oferta de estos incumbentes que están en una situación claramente diferencial y privilegiada respecto a sus competidores. Por tanto, el objetivo sería doble en el despliegue de redes fijas, asegurar la inversión eficiente pero manteniendo los niveles conseguidos de competencia con un proceso muy complejo durante muchos años.

En cuanto a redes móviles, el punto de partida es sustancialmente diferente. En casi todos los países de Europa existen varias plataformas, varias redes completamente establecidas y que compiten entre sí. Por poner un ejemplo, como decía al principio, las redes de alta velocidad son ya una realidad. En fijo lo asumimos, en móvil también. Vodafone tiene ya una cobertura poblacional de más del 80 por ciento en 3G, con velocidades superiores en la mayor parte de los casos, en más de las tres cuartas partes de los casos, a 7,2 megabits por segundo. Estas son velocidades que eran impensables solo hace unos años. El roadmap, la evolución prevista de estas velocidades, es imparable. Estas velocidades van a ir creciendo a medida que se disponga de evoluciones tecnológicas. Esta cobertura poblacional, si la referimos a superficie, baja radicalmente por una cuestión fundamental que ha sido comentada anteriormente por mi colega de Telefónica, y es que la densidad de población en nuestro país es baja y además está muy concentrada en determinadas zonas, en las zonas urbanas y las costas. Para poder extender la banda ancha móvil a entornos rurales necesitamos disponibilidad de espectro en frecuencias bajas. Este es el debate fundamental que hay ahora mismo para el despliegue de las redes móviles de nueva generación, la disponibilidad de espectro en frecuencias bajas en 900 megahercios —espectro que ahora mismo no podemos utilizar para desplegar las tecnologías más modernas porque se nos asignó en un momento en el que ese espectro estaba rígidamente

atribuido a una tecnología concreta, a GSM, y hasta que el Ministerio de Industria no proceda a revisar ese estatus no podemos utilizarlo para desplegar estas nuevas tecnologías de banda ancha— y el llamado dividendo digital, el espectro que va a quedar libre con la transición de la televisión analógica a la televisión digital terrestre. Esos dos acontecimientos serán clave para el arranque masivo y diferencial del despliegue de redes de nueva generación móvil.

Otra cuestión que consideramos absolutamente relevante es el seguimiento sistemático del principio de neutralidad tecnológica en todos los programas de ayudas públicas, en todos los programas de extensión de banda ancha, en todo lo relacionado con el servicio universal. Hasta la fecha cuando se hablaba de banda ancha automática y mayoritariamente se pensaba en tecnología de redes fijas y las redes móviles no se consideraban como una alternativa posible y razonable en determinadas circunstancias y en ciertos entornos. Tenemos que empezar a acostumbrarnos a que las redes móviles son una realidad alternativa interesante y real para muchos de estos entornos.

Finalizo con unas ideas básicas. En resumen, nosotros creemos que Europa debe impulsar un mercado único, una política industrial europea. Estamos absolutamente convencidos de que nuestro sector puede ser clave en la recuperación económica. El despliegue de las redes de alta velocidad de nueva generación, tanto fijas como móviles, van a ser clave en ese proceso, pero representa el mayor reto inversor de los últimos decenios en un contexto especialmente crítico precisamente para la disponibilidad de fondos para invertir. Sin embargo, estas redes son estratégicas desde el punto de vista de desarrollo económico y social y tenemos que conseguir entre todos crear el ecosistema que permita su despliegue. Las anomalías competitivas pueden limitar su contribución. Hay que vigilar que el despliegue de estas redes no sea a costa de disminuir el grado de competencia que tanto nos ha costado conseguir, y el marco regulatorio debe centrarse precisamente en asegurar esos dos principios de inversión rentable y mantenimiento e incremento de competencia que, en última instancia, redundará en ventajas para los consumidores finales. En materia de espectro hay una demanda concreta, puntual, específica de decisiones, acciones urgentes desde nuestro punto de vista en cuanto a la atribución de decisiones sobre esas dos bandas de frecuencia, 900 megahercios y el dividendo digital, que van a resultar absolutamente claves para el despliegue de estas redes.

Esta es la visión de mi compañía y ahora, por supuesto, estaré encantado de responder a las preguntas que tengan.

La señora **VICEPRESIDENTA** (Pedrosa Roldán): A continuación pasamos al turno de los grupos parlamentarios. Por el Grupo Popular tiene la palabra el señor Cortés.

El señor **CORTÉS MARTÍN**: Señor González, gracias por su intervención y por habernos remitido con anterioridad las grandes líneas de la misma, que resultan de mucha utilidad para el debate que se ha abierto en esta Comisión, y desde aquí para la opinión pública española, porque efectivamente este es un tema de una gran importancia. Se ha referido en varios momentos a las anomalías competitivas, al riesgo de la remonopolización, a la necesidad del marco regulatorio o incluso a que debe haber un mercado único europeo en esta materia. Me gustaría pedirle que fuese un poco más explícito respecto de la posición de su compañía con relación a la que viene manteniendo hasta ahora tanto la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones en España como lo que ha podido decir sin entrar con claridad en el asunto la Comisión de la Competencia. En cuanto a la posición europea respecto de este tema, me gustaría saber si piensa que debería ir más allá, si se sienten confortables con la línea que se ha ido apuntando por parte de la Comisión en este momento. Por otra parte y en la medida en que representa a una compañía multinacional, me gustaría saber si la que nos ha presentado en la Comisión de Industria del Congreso de los Diputados de España es la posición de su empresa en todos los países en los que está implantada, si hay una posición corporativa general en la Unión Europea.

Por lo que se refiere a España, ha hablado usted del esfuerzo inversor necesario, citando como fuente a Redtel. ¿Podría informar a la Comisión sobre cuáles son las previsiones de inversión de su compañía? Entiendo que también dependerán del marco en el que se tengan que desarrollar pero en estos momentos puede ser un dato relevante para la Comisión. ¿Considera compatible su compañía la idea que tiende a la neutralidad en la red con la existencia de ofertas comerciales de servicios y contenidos? Asimismo, y respecto a algo que tiene que ver indirectamente con el debate que estamos teniendo en esta Comisión, me gustaría saber si considera que el modelo de responsabilidad y persecución de la piratería del proyecto de ley de economía sostenible es el más adecuado y/o tiene que ver con este debate, puesto que las redes de alta capacidad van a incrementar el flujo de contenidos a través de las mismas, lo cual tendrá consecuencias respecto a esta persecución y la responsabilidad que se establece para la piratería en este proyecto de ley. La última pregunta es si está a favor del pago de una tasa por parte de los prestadores de servicios de la sociedad de la información por el uso de las redes.

La señora **VICEPRESIDENTA** (Pedrosa Roldán): Tiene la palabra la señora Riera por Convergència i Unió.

La señora **RIERA I REÑÉ**: Señor González, muchísimas gracias por su presencia y por la exposición que nos ha hecho desde el punto de vista de Vodafone como compañía operadora. Repito lo que comentábamos en la primera comparecencia, creo que estamos aquí todos

juntos trabajando por la competitividad del sistema, y su sector es clave en esta competitividad que tanto necesitamos en nuestro sistema económico.

Quisiera hacerle algunas preguntas y conocer su opinión respecto a determinadas cuestiones en las que me gustaría profundizar a pesar de que algunas de las mismas ya han quedado incorporadas directa o indirectamente en la exposición que usted nos ha hecho. Usted ha incidido también, quizás de manera menos intensa que el compareciente anterior, en el aspecto de la competencia. Quisiera también preguntarle y pedirle su opinión sobre la problemática de compartir infraestructuras, como decía en la primera comparecencia, a fin de conseguir los objetivos de la banda ancha universal, de ampliar la velocidad de acceso a Internet, la mejora de precios y el despliegue más amplio de la cobertura 3G. Desde el grupo parlamentario entendemos que falta un cierto equilibrio entre calidad y precio en Internet y queríamos su opinión al respecto. No es que la situación sea la peor a nivel europeo, pero no estamos en línea con los países más competitivos en este sentido. Esta es nuestra opinión. También ha hecho referencia a las inversiones y quisiéramos conocer cuál es su opinión sobre los incentivos que existen hoy cara a las inversiones, que son muy importantes para llegar a la banda ancha universal, para conseguir este mayor y mejor equilibrio entre calidad y precio. Desde el punto de vista de los aspectos normativos, llevamos siete años desde la Ley de Telecomunicaciones y repetimos e insistimos en que los aspectos normativos no pueden frenar el desarrollo, las inversiones o esta mejora tan necesaria en precios, que es competitividad. Quisiéramos su opinión sobre si deberían reformarse algunos aspectos de la ley. Sobre todo hemos de conseguir, y esta es la apuesta de nuestro grupo parlamentario, que a través de una ley hagamos realidad el servicio universal de banda ancha. Este es nuestro objetivo. Para ello deberemos encontrar sistemas de compensación para los operadores que se incorporen a este proceso, que realicen este servicio y que hagan las inversiones que sean necesarias. Ha hecho referencia a la problemática de las frecuencias. Quisiéramos insistir en ello y que nos diera su opinión sobre si tienen problemas de asignación de las frecuencias o si piensan que las van a tener y si entienden que debería hacerse algo al respecto. Por último, respecto a la agenda digital europea, este es uno de los puntos estratégicos que se han marcado dentro de la estrategia Europa 2020. Hemos de conseguir más conexiones y mejores condiciones en el precio y en velocidad y ello requerirá también nuevas inversiones. Sobre el marco europeo también quisiéramos conocer su opinión como compañía multinacional.

Agradezco su comparecencia y la exposición que nos ha hecho.

La señora **VICEPRESIDENTA** (Pedrosa Roldán): Tiene la palabra la señora Muñoz del Grupo Socialista.

La señora **MUÑOZ SANTAMARÍA**: Bienvenido a estas comparecencias que hemos organizado entre los grupos para conocer más a fondo los retos que suponen las redes de alta capacidad o alta velocidad desde el convencimiento de que en un mundo globalizado como en el que estamos, en la nueva sociedad en red, las infraestructuras de telecomunicaciones, que son las que requieren el acceso a la información para comunicarnos, son claves en el desarrollo de las personas, de las empresas y más en este país, cuando necesitamos dar un paso adelante en competencia, en eficacia y en productividad y desarrollar en la sociedad del conocimiento valor añadido y nuevos sectores basados precisamente en el conocimiento. En este sentido, mi grupo ha elaborado una serie de preguntas comunes a todos los operadores que, como saben, comparecen en la tarde de hoy —de hecho, sobre las acciones de alguno de los operadores también preguntaremos a otros intervinientes— y luego haré alguna referencia concreta sobre su intervención.

La primera sería qué inversiones en redes de alta velocidad tiene previsto realizar su compañía a corto y a medio plazo y si tiene previsto realizar inversiones en las zonas rurales o solo en las zonas de alta densidad de población. Por otra parte y a raíz de esto, recientemente, en este mismo mes, como muy bien conoce, la Comisión del Mercado de Telecomunicaciones emitió un informe en el que hablaba de la viabilidad de la competencia entre estructuras de redes de fibra óptica, de la posibilidad de que haya tres operadores para competir en las grandes concentraciones de población pero, en cambio, optaba por la necesidad de inversión pública en las zonas rurales porque se recogía que en dichas zonas ningún operador podía competir por el nivel de demanda. Querría saber su opinión sobre las nuevas tendencias de la situación actual, de la disponibilidad de presupuesto público y saber si a nivel europeo será posible abordar estos análisis en un futuro próximo o no. También querríamos saber si dispone de una red troncal de fibra óptica interurbana que permita desplegar redes de nueva generación hasta los hogares. En caso afirmativo, cómo ha podido desplegarla y si pone su capacidad a disposición de otros operadores y, en caso negativo, por qué no ha sido posible este despliegue. La última pregunta de este paquete es saber qué obstáculos hay para invertir en el despliegue de fibra óptica hasta los hogares. Asimismo, querría poner encima de la mesa otra realidad y saber si usted considera que es viable. Me refiero a las infraestructuras de telecomunicaciones de las que disponen las administraciones públicas, como en carreteras y ferrocarril. Si cree que puede ser aprovechable de manera eficiente desde las entidades públicas por parte de los operadores de alguna manera o de otro tipo de empresas y si tienen ustedes alquiladas o cedidas algún tipo de infraestructuras de las administraciones o empresas públicas de la llamada fibra oscura o de conductos. Para finalizar, querría saber su opinión sobre otra cuestión emergente y es la posibilidad de que haya un

cierto cambio de la oferta, de la demanda y del equilibrio de la competencia en España por la posible evolución de la llamada triple play, la oferta de fijo, de Internet y televisión, que evidentemente existe pero con una penetración relativamente pequeña y que, dada la colaboración de un gran operador con alguna empresa que produce contenidos digitales, se puede cambiar el equilibrio de competencias y puede provocar la necesidad de nuevas regulaciones.

La señora **VICEPRESIDENTA** (Pedrosa Roldán): Tiene la palabra el señor González. Le pediría, por favor, brevedad porque estamos fuera de tiempo. Lo que quede por contestar, si le parece, hacemos como con el anterior compareciente, puede hacerlo por escrito.

El señor **MANAGER DE RELACIONES CON LA ADMINISTRACIÓN DE VODAFONE** (González Martín): Voy a tratar de intervenir brevemente y responder de alguna manera en bloques, porque creo que muchas de las preguntas se pueden agrupar en distintos bloques temáticos. Muchas de ellas se refieren a redes de fibra, despliegue de redes de fibra, posición con respecto a esos despliegues, rentabilidad de las mismas, despliegues en entornos rurales o no. La posición de Vodafone sobre el despliegue de redes de fibra de nueva generación es común a nivel europeo y única en este sentido, y, si me apuran, es bastante sencilla porque viene a decir que estamos absolutamente a favor de desplegar redes de fibra en todos aquellos escenarios en los que preveamos un retorno razonable de la inversión. Una de las preguntas directas es si esto incluye los entornos rurales. A día de hoy, en la mayor parte de los sitios, no. La posición de Vodafone, siendo coherente con la necesidad de que estas redes existan en esos entornos, aboga por otro tipo de escenarios, y esto enlaza con la pregunta que usted me hacía sobre compartición de infraestructuras. Nosotros estamos absolutamente a favor de escenarios no solo de compartición, sino de coasunción de riesgos de despliegue. Me refiero a aquellos escenarios en donde quizá el despliegue de redes por parte de distintos operadores no esté garantizado un retorno razonable de la inversión, pero donde conjuntamente podamos alcanzar un escenario en el que ese retorno sí sea razonable y el riesgo sí sea asumible.

Los remedios que pedimos desde los reguladores para garantizar. Por un lado, todas las medidas que no frenen el despliegue de estas redes, que no impidan este tipo de acuerdos de compartición, de coinversión, de corresponsabilización, o sea, que se deje libertad a las partes para buscar el mejor escenario posible para un despliegue razonable en términos económicos; y, por supuesto, la eliminación de todas las barreras administrativas. Sobre esto ya se ha estado trabajando sin necesidad de modificar la LGTel, se ha estado trabajando en un montón de aspectos en los últimos años. El ministerio creó una comisión, la Cadiu, que ahora no recuerdo qué significaba pero era algo así como para el despliegue de infra-

estructuras de redes ultrarrápidas, que analizó todos los problemas normativos que existen en el reglamento de ICT, en fin, todas estas cuestiones. También se ha estado profundizando en otra de las cuestiones que alguno de ustedes comentaba como es el aprovechamiento de las infraestructuras en carreteras, ferrocarriles, etcétera. Hay un reglamento, también recientemente aprobado, en el que se ha estado trabajando durante mucho tiempo en esa comisión. En fin, se sigue trabajando en eliminar todas las barreras, todas las dificultades de las que tenemos constancia, pero en última instancia la fundamental es la existencia de un modelo de negocio sostenible con un retorno de la inversión razonable en los distintos ámbitos. Mientras tanto nosotros creemos que debe garantizarse desde la regulación al menos la repliabilidad de las ofertas de los operadores históricos que, como he tratado de comentar, están en una situación privilegiada y diferencial en la mayor parte de los mercados fijos de Europa.

Me han preguntado también sobre los planes de inversión. Más que hablar de planes de inversión a mí me gustaría que se quedaran con la cifra que Vodafone viene invirtiendo en los últimos años. Los informes anuales de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones recogen estas cifras y Vodafone viene invirtiendo sistemáticamente en los últimos seis o siete años del orden de 700 a 900 millones de euros tanto en redes fijas como en redes móviles. Esas cantidades son una referencia para lo que se va a hacer en el futuro, solo una referencia. Las cifras definitivas de cada ejercicio futuro dependerán efectivamente de las condiciones competitivas de accesibilidad de espectro y de la situación económica del país.

He de insistir en las frecuencias. Preguntaban si hay algún problema para su atribución. Nosotros pensamos que es algo absolutamente urgente y que el ministerio debería convocar una consulta pública de forma inminente y urgente en la que todos los agentes podamos manifestar y poner encima de la mesa cuáles son nuestros criterios, nuestras reticencias, la línea que defendemos, pero lo que no podemos hacer es seguir esperando. Yo diría que llevamos un año y medio con este asunto encima de la mesa y empieza a ser urgente llegar a una solución. Obviamente, aquí hay intereses contrapuestos y una solución de consenso global del sector, de todos los agentes implicados, va a ser prácticamente imposible. Hay que buscar la mejor solución dentro de las posibles existentes y para eso desde luego nosotros defendemos transparencia, que cada agente ponga encima de la mesa de manera formal, rápida e inminente su posición al respecto y que tratemos entre todos —por supuesto, en última instancia la capacidad de decidir la tendrá el ministerio— cuál es la solución, pero que no perdamos más tiempo tratando de buscar un acuerdo que satisfaga a todos porque va a ser realmente difícil.

He tratado de responder a la mayoría de las cuestiones y, como comentaba la presidenta, si lo estiman conveniente, podemos completar la información por escrito.

La señora **VICEPRESIDENTA** (Pedrosa Roldán): Si le parece bien, estimo que se contesten por escrito todas las preguntas que hayan quedado sin responder para que así los diputados tengan conocimiento de cada una de las preguntas que han sido formuladas y no se han podido contestar por falta de tiempo. Le damos las gracias por su comparecencia y por informarnos de estas redes de alta velocidad.

— **DE LA SEÑORA CONSEJERA DELEGADA DE ONO (PORTELA DE PABLO). (Número de expediente 219/000603.)**

La señora **VICEPRESIDENTA** (Pedrosa Roldán): Vamos a dar comienzo a la tercera comparecencia, la de doña Rosalía Portela, consejera delegada de ONO. Bienvenida. Tiene la palabra.

La señora **CONSEJERA DELEGADA DE ONO** (Portela de Pablo): Les agradezco mucho que nos hayan invitado a participar en esta sesión. Es la primera vez que venimos en nombre de nuestra compañía ONO a explicar a qué nos dedicamos y qué hacemos. Obviamente somos una empresa muchísimo menos conocida que las que me han precedido. Por tanto, me van a permitir ustedes que en algún momento les explique, aunque sea a grandes pinceladas, quiénes somos y a qué nos dedicamos.

Estoy aquí en nombre de ONO, que es una empresa de cable, pero tengo que decir también que represento en la mayoría de las cosas que les voy a explicar al resto de las compañías de cable que tenemos en España, que son tres más de dimensión regional, y que en gran parte de lo que hacemos y en gran parte de nuestras fortalezas, debilidades, quejas o agradecimientos nos parecemos mucho porque hemos desplegado redes al mismo tiempo y tenemos tecnologías muy similares. Además, no competimos, y eso une mucho. No competimos porque en los territorios donde están los otros cables no estamos nosotros y donde estamos nosotros no están ellos. Obviamente esto tiene mucho que ver con el enorme coste que tiene desplegar redes de alta velocidad, que es de lo que estamos hablando.

¿Quién es ONO? ONO es una empresa joven, ONO es una empresa creada hace algo más de diez años, es una empresa española, su dimensión es únicamente el territorio español y estamos en trece comunidades. Empezamos muy poquito a poco, de manera escalonada, desplegando cable con nuestros propios recursos, es decir, haciendo un despliegue físico de una red según íbamos consiguiendo licencias territoriales. Después de eso pasamos a una fase en la que empezamos a adquirir a otros operadores de cable que ya habían desplegado, y eso es lo que nos ha llevado hasta hoy. A lo largo de estos pocos años —estamos hablando de algo más de diez años— nosotros hemos desplegado una red que llega a 7 millones de hogares y eso nos ha costado aproximadamente 8.000 millones de euros. Todo este

esfuerzo inversor, que realmente es muy grande para una empresa de un tamaño relativamente pequeño, como es el nuestro, se ha hecho con capital privado, con préstamos. Esta es una de nuestras grandes preocupaciones. Tenemos una enorme deuda, de casi 4.000 millones de euros, porque crear este tipo de redes realmente requiere unas inversiones enormes. Esto, para cualquier operador, para cualquier empresa, en cualquier momento, es el primer reto con el que te enfrentas, porque te enfrentas con unas inversiones muy grandes que tienen unas recuperaciones y unas rentabilidades difíciles. Por ponerles un ejemplo, porque se hacen los números muy fácilmente, les he dicho que llegamos a unos 7 millones de hogares y empresas y la inversión ha sido de 8.000 millones, es decir, estamos hablando de que acceder a un potencial cliente cuesta entre 900 y 1.000 euros por potencial cliente. Y eso sigue siendo así, esa es la realidad y el gran reto que tenemos entre todos: empresas, sociedad y país, y es que las inversiones son muy grandes.

En cualquier caso, hay una buena noticia y la buena noticia que les vengo a dar es que en España ya hay una red de alta velocidad, que es esta. La red del cable, precisamente porque se ha creado a finales de los años noventa y, por tanto, con tecnología muy avanzada, no tiene nada que ver con las redes del cobre, no tiene nada que ver con las redes creadas hace muchísimos años por los grandes monopolios de telecomunicaciones europeas. Son redes creadas con fibra, con tecnología no solo avanzada, sino fácilmente escalable y con una evolución y mejora financieramente aceptables. Hablo del caso de ONO. Acabamos de aprobar una inversión hace unos meses para actualizar nuestra red. Esta tecnología que nos permite avanzar en el escalado de lo que podemos hacer con la red de fibra que tenemos, con unas inversiones razonables, nos va a permitir dentro de cuatro meses empezar a dar 50 megas a todos nuestros clientes, a los 7 millones de posibles clientes a los que podemos llegar. Otra cosa que de paso me gustaría aclarar, porque mis predecesores no lo han hecho suficientemente, es a qué le llamamos alta velocidad. La Unión Europea ha definido alta velocidad como banda ancha de más de 30 megas, a ser posible de 50. La realidad es que hoy en España no hay ninguna red que pueda dar 40, 50 ó 60 megas más que la del cable y la del cable lo está haciendo de una manera muy rápida y, en concreto, como les he dicho, desde el mes de septiembre en nuestra compañía vamos a tener transformada la red completa. Comprendo, y es verdad, que nuestra red no es una red universal, solo llega a 7 millones de hogares, pero si le sumamos el millón y medio que cubren nuestros colegas del cable en otras regiones podemos decir que en un plazo probable de unos seis u ocho meses en España vamos a tener acceso a una red de alta velocidad —y estoy hablando de 50 megas— para más de 9 millones de hogares. No hay muchos países en Europa que puedan decir esto. Por tanto, en este caso tenemos un activo y un valor que no tiene el suficiente apoyo y no es suficientemente valo-

rado o conocido, y obviamente eso es también parte del trabajo que tenemos que hacer como gestores, explicarle a las administraciones y a la sociedad cuál es el valor que tiene una empresa, y el valor que tiene nuestra empresa, el cable en general, es la red.

Estamos en condiciones de poder decir aquí y en cualquier sitio que en España ya hay una red de alta velocidad, pero obviamente hay cosas que nos preocupan, fundamentalmente dos que nos preocupan mucho: una, que cuando hablamos de nuestra red, las administraciones públicas tienden a adoptar la idea de asimilar red de nueva generación o red de alta velocidad con las redes de fibra óptica al hogar, de la que hablan los operadores mayores, los antiguos monopolios. Es verdad que esa red de fibra hasta el hogar es una red que permite hacer 50, 60 y 70 megas, pero nosotros también y nosotros ya la tenemos. Esa red de la que hablan otros operadores está por hacer; necesitará enormes inversiones, y ahí es donde yo creo que está el gran bloqueo del proyecto. Pero la nuestra existe, también es de fibra y da estas velocidades. Y les digo más, con una mejora no muy costosa con una red como la nuestra o como la de Euskaltel, Telecable o la R en Galicia se puede llegar a 100 megas en un año. Es decir, nosotros tenemos una red que está perfectamente preparada para dar 50 megas ahora, 100 megas dentro de seis meses y 200 megas dentro de un año y medio. ¿Por qué no lo hacemos? Porque no hay suficiente demanda. Es decir, porque hasta este momento esas inversiones no se podrían justificar, pero la red lo permite sin problemas y la tecnología está perfectamente probada, solo hay que ponerla en marcha, y tampoco costaría un gran periodo de tiempo. Lo que nosotros sentimos o vemos es que cuando nos presentamos ante la Administración nos cuesta muchísimo que se asimile que la red del cable es de alta velocidad, que es una red de nueva generación. Cuando se habla de la regulación, de los apoyos, de las definiciones de la tecnología o de los proyectos de la Administración se nos suele ignorar, y eso obviamente para nosotros es un problema gravísimo que requiere que hagamos un esfuerzo enorme, que tomemos la iniciativa y que nos desplazemos a muchas administraciones. Les voy a poner como ejemplo un tema que es bastante ejemplar. Se arbitra un sistema de compartición de verticales en el interior del edificio para el desarrollo futuro de la fibra —cuando se haga— y no se incluye el acceso del cable. Por tanto, nosotros hemos tenido que ir durante años edificio por edificio convenciendo a las comunidades para que nos permitieran acceder a las viviendas, y ello nos ha requerido un esfuerzo enorme y mucho trabajo. Ahora resulta que las grandes compañías ex monopolios hablan de que van a desplegar en un año —habrá que ver cuándo— redes de fibra, y entonces la Administración arbitra un sistema de compartición de verticales. Este es el tipo de ejemplo que nosotros vivimos cada día. Nuestra compañía tiene una enorme deuda, ya que ha tenido que pasar por un trauma de reestructuración muy serio y bastante traumático hace un año y medio debido a que

comenzó la crisis, la demanda de los consumidores bajó y la deuda de la compañía era muy alta. Esto fue lo que obviamente nos obligó a afrontar esta reestructuración y una reducción de costes y de personal muy seria. Cuando estábamos prácticamente en medio de ese ERE que tuvimos que hacer, se nos comunicó el asunto de la tasa de Televisión Española. Me parece un poco inconsecuente y poco coherente que a una empresa que invierte tantísimo dinero en infraestructuras y que tiene un problema serio de subsistencia se le haga cargar con 15 millones de euros anuales de impuestos adicionales. Esto es lo que hay y esto es lo que nos ha pasado a nosotros. Por tanto, cuando hablamos de redes de alta velocidad, lo que nos gustaría transmitir es que esas redes existen ya, que nosotros las financiamos y somos los responsables de ellas. No pedimos ayudas, no pedimos subvenciones, pero sí pedimos un ambiente menos hostil, más amistoso y más abierto al apoyo institucional, y eso es lo que nos preocupa.

Llega la asignación de frecuencias de móvil. Todos sabemos que el mercado de las telecomunicaciones evoluciona hacia la convergencia. Hasta ahora nuestra gran inversión ha sido la red fija, pero tenemos muy claro que si queremos subsistir y tener futuro necesitamos ser competitivos en el mercado del móvil, porque nuestros clientes obviamente ya no se conforman con tener un servicio de alta calidad fija —que creemos que se lo estamos dando—, sino que además quieren que ese servicio sea móvil, quieren llevárselo, quieren tener ubicuidad de usarlo donde les apetezca. Por tanto, tenemos aspiraciones de participar en la asignación de frecuencias de móvil y estamos teniendo problemas, porque el ministerio no tiene claro cuál es el modelo que va a usar para distribuir frecuencias. Nosotros creemos que el modelo tiene que ser siempre ampliar la competencia, ampliar a los operadores que invierten más y apoyar a los operadores que mejor servicio dan a los clientes. En este momento, si ustedes piden las encuestas de satisfacción de clientes al Ministerio de Industria, a la Setsi, encontrarán que el operador mejor valorado por los clientes somos nosotros, los cableros, y no es una coincidencia. Volvemos a lo mismo. Es consecuencia de una estructura de servicios. Cuando tienes una red más avanzada, más moderna, de mayor calidad, de mayor capacidad, de mayor velocidad, terminas dando un mejor servicio, y eso es lo que hacemos nosotros.

No me quiero alargar más porque tenemos poco tiempo. Creo que he cubierto el espacio que me han dado ustedes y les agradezco mucho que nos hayan dado la oportunidad de explicarles un poquito mejor lo que hacemos los del cable.

Gracias.

La señora **VICEPRESIDENTA** (Pedrosa Roldán): Muchas gracias, señora Portela, ha quedado clara su exposición.

Tiene la palabra la señora Riera, de Convergència i Unió.

La señora **RIERA I REÑÉ**: Gracias, señora Portela, por su exposición. Me excuso desde ahora porque tendré que ausentarme por participar a las seis y media en una mesa redonda fuera del Congreso. Pido desde ahora disculpas.

Me ha parecido muy interesante y muy útil su comparecencia, porque rompe con las dos comparecencias anteriores y nos visualiza otra parte del mercado, quizás menos visible pero muy presente, con presente y con futuro, que hemos de incorporar al discurso. Sobre la base de esta comparecencia y de esta realidad que representa la compañía ONO, no quisiera repetir las cuestiones que he planteado a los comparecientes anteriores —usted ha asistido y ha escuchado opiniones de mi grupo parlamentario acerca de los problemas de compartir las infraestructuras, de los precios por Internet, etcétera— sino que quisiera centrarme en dos. La primera se refiere a las frecuencias. Quisiera que nos dijera cómo ven el problema. ¿Lo ven como un problema que hay que solucionar y que afecta a su compañía y a la competitividad del sector? ¿Qué deberíamos hacer al respecto? ¿Con qué problemas se encuentran y pueden encontrarse en el futuro? ¿Cómo romper esta restricción actual en términos de frecuencias, que les afecta directamente? ¿Qué deberíamos hacer entre todos al respecto? Esto es lo primero que quería plantearle mi grupo parlamentario.

También quisiéramos preguntarle, desde el punto de vista normativo, ya que abrir el mercado y reconocer a un conjunto de operadores con su diversidad ha de plasmarse en la normativa y en la regulación, qué cambios —si entienden que deberían hacerse— habría que hacer en la Ley de Telecomunicaciones o en otras normas que afectan al sector, sobre todo en una ley de telecomunicaciones que ya lleva siete años de vigencia, en los que el mercado ha cambiado con mucha rapidez y de manera intensa en este sector. Vuelvo a repetir lo que he dicho en las otras dos comparecencias: Es muy importante que los aspectos normativos no constituyan un freno al desarrollo, a la inversión, a la pluralidad del mercado y a la mejora de la competitividad y, en concreto, de los precios. Quizás tengamos que hacer cambios también en este aspecto y me gustaría conocer su opinión.

La tercera cuestión es a nivel europeo. Europa podría y debería ayudarnos mucho en esta apertura de mercado, teniendo en cuenta que estamos trabajando con la agenda digital, que ya se ha presentado y es uno de los puntos más importantes en el marco de la estrategia europea 2020. Quisiera saber su opinión sobre cómo aprovechar esta clara apuesta que hace Europa en términos de competitividad del sistema económico, del sistema productivo y del sector, a través de la agenda digital que se ha presentado.

Mis compañeros insistirán en temas de inversiones y en otras cuestiones. Dejo sobre la mesa otras cuestiones que ya he planteado en las dos anteriores comparecencias por si ustedes también quieren responder a las mismas. Le agradezco mucho su exposición porque aporta un valor diferencial muy importante, a nosotros y al mercado.

La señora **VICEPRESIDENTA** (Pedrosa Roldán): Tiene la palabra el representante del Grupo Popular, señor Cortés.

El señor **CORTÉS MARTÍN**: Muchas gracias, señora Portela, por su comparecencia. Quiero felicitarle por la frescura, por la franqueza y por la claridad de su intervención. Habrá visto que, a diferencia del Ejecutivo, el Parlamento no les ignora como actor relevante a la hora de hablar de alta capacidad. También quiero decir que hay un acuerdo entre los grupos parlamentarios para formular solo preguntas a los comparecientes y evitar los debates de la pendencia política sobre esto, pero en el «Diario de Sesiones» podrá ver la opinión de cada grupo parlamentario sobre la obligación de las operadoras de contribuir para compensar la supresión de la publicidad en Televisión Española.

Paso a formularle cuatro preguntas. La primera es si considera que en España hay un marco favorecedor de la existencia de redes fijas alternativas como el cable, que a los efectos del resultado final de lo que estamos hablando tanto debería dar; y si piensa que la regulación actual es una barrera para invertir, dicho —tal y como ha contado en la Comisión— por una compañía altamente inversora. Querría, por otro lado, señora Portela, conocer su opinión y la de su compañía respecto a las frecuencias, como planteaba también la portavoz de Convergència i Unió. Por formularlo de una manera diferente y no repetir, quisiera preguntarle si teme que las decisiones sobre frecuencias puedan poner en peligro el modelo de competencia. Finalmente —es una pregunta que he repetido en dos ocasiones y quedo a la espera de una respuesta escrita y, por tanto, no quiero discriminarla en este sentido tanto en formularle la pregunta como en la posibilidad de contestarla por escrito si así lo considera—, ¿cree que el modelo de responsabilidad y persecución de la piratería del proyecto de ley de economía sostenible es el más adecuado?

La señora **VICEPRESIDENTA** (Pedrosa Roldán): Tiene la palabra la representante del Grupo Socialista, señora Muñoz.

La señora **MUÑOZ SANTAMARÍA**: Muchas gracias, en primer lugar, por comparecer. Para nosotros ha sido muy importante entre los grupos ponernos de acuerdo para realizar todas estas sesiones contando con todos los operadores y con diferentes expertos que vendrán próximamente para poder tener una idea clara, global y contrastada sobre las necesidades del país, porque creemos que es básico el despliegue de estas redes, ya que en la nueva sociedad en red las infraestructuras de telecomunicaciones son la manera de acceder a la información y de ponernos a comunicar y en la nueva sociedad del conocimiento eso es lo que genera oportunidades a las empresas, a las personas. En nuestro país, que justamente necesita un desarrollo de nuevos sectores de valor añadido, más eficacia y más productividad, sin

estas infraestructuras, como mínimo, limitaríamos este nuevo desarrollo.

El Grupo Socialista ha preparado una batería de preguntas comunes a todos los operadores y la opinión respecto a las acciones de los operadores se la trasladaremos a los expertos. Pasamos a formularlas porque queremos ver el contraste entre ustedes sobre las mismas. La primera es qué inversiones de redes de alta velocidad tiene previsto realizar su operador a corto y a medio plazo y si tiene previsto realizar inversiones en zonas rurales o solo en zonas de mayor densidad de población. Recientemente, como usted muy bien conocerá, la Comisión del Mercado de Telecomunicaciones emitió un informe sobre la viabilidad de la competencia de las infraestructuras de fibra y planteaba la posibilidad de que hubiera tres operadores en zonas densas y que en las zonas rurales solo se podrían cubrir con inversión pública ya que seguramente no sería rentable ni para un único operador. Se optaba por la inversión pública, pero quería preguntarle si usted cree que en los momentos que vivimos, en la redefinición que tenemos que hacer del gasto público, o a lo mejor en unos módulos diferentes de lo que podíamos pensar. También queríamos saber si disponen de una red troncal de fibra óptica interurbana que les permita desplegar redes de nueva generación hasta los hogares. En caso afirmativo nos gustaría saber cómo han podido desplegarla y si ponen la capacidad de esta red a otros operadores mediante los puntos llamados POP o en caso negativo, que no la hayan podido desplegar, por qué no se ha podido llevar a cabo este despliegue. También nos gustaría saber cuáles son, según su opinión, los obstáculos para invertir en despliegue de fibra hasta los hogares. Otra cuestión que quería plantearle es si las infraestructuras existentes de telecomunicaciones de que disponen las administraciones públicas —carreteras, ferrocarriles— que podrían aprovecharse eficientemente poniendo su excedente de capacidad a disposición de las demás entidades públicas y con ello evitar la duplicidad de inversiones o incluso si cree usted que es posible alquilarlas o ceder una parte de estas infraestructuras a otras empresas —la llamada también fibra oscura—. Para acabar, una nueva tendencia u opinión de las últimas semanas es que puede producirse un cambio entre la oferta y la demanda y el equilibrio existente actualmente, sobre todo en la llamada oferta o tarifa triple play —teléfono fijo, Internet, más televisión—, que hasta ahora no tenía una cantidad muy elevada en España, pero hay voces que dicen que el acuerdo entre un gran operador y una empresa de contenidos podría suponer un cambio importante en esta posibilidad de equilibrio. Yo quería saber su opinión sobre este hecho y si cree que esta posibilidad puede requerir de cambios regulatorios en el futuro.

La señora **VICEPRESIDENTA** (Pedrosa Roldán): Tiene la palabra la consejera delegada de ONO, Rosalía Portela.

La señora **CONSEJERA DELEGADA DE ONO** (Portela de Pablo): Como tengo muy poquito tiempo ya, hemos tomado nota de todas las preguntas y pasaremos a responderlas una a una por escrito, dando todo tipo de detalles. En estos cinco minutos que me quedan simplemente quería referirme a dos temas que me parecen importantes. Uno de ellos es cuando hablamos de qué hay que hacer, qué habría que hacer o qué es necesario, qué está limitando el desarrollo de las redes, el mayor dinamismo de servicios como la banda ancha, por qué va más lenta y qué habría que hacer para ir más deprisa. En mi opinión, hay dos cosas que habría que hacer para hacer más dinámico el mercado de las telecomunicaciones. Por ejemplo, cuando oigo hablar de la brecha digital y del tema de la universalización de la banda ancha, me parece un deseo muy bienintencionado y positivo, pero creo que a las alturas que estamos en este país, la banda ancha de una manera o de otra está llegando a bastante más del 95 por ciento de la población. Sería ideal que llegara al cien por cien, pero creo que la cobertura es enormemente alta y desde luego comparable con muchos países, con la mayoría de los países más desarrollados. Donde realmente tenemos la brecha es en el uso, donde tenemos un problema es que en España el número de personas que cuando se les pregunta si usan banda ancha y dicen que no y se les pregunta por qué dan como razón que no lo necesitan. Ahí es donde tenemos el problema. Tenemos casi un 50 por ciento de la población que sigue diciendo que no necesita tener acceso a Internet y ahí es donde podríamos hacer todos muchísimo más esfuerzo y creo que es donde las instituciones podrían hacer un gran esfuerzo y se trata de formar a la gente, de dedicarle más tiempo en las escuelas y en los centros de mayores a formar a gente y a explicarle a la sociedad a través de servicios públicos y a través del incentivo al uso de la banda ancha de la cantidad de ventajas que están perdiéndose por no acceder a Internet. Simplemente es que lo desconocen. Creo que el mayor esfuerzo y la mayor posibilidad de mejora de la sociedad de la información está ahí. En cuanto a la regulación, creo que tampoco es el gran problema. Pienso que para que haya mayores inversiones, el problema no es la regulación, es incentivar en mayor medida la competencia. Y el mayor incentivo a la competencia se hace, como yo decía al principio, dando a las compañías dispuestas a invertir un entorno menos hostil, es decir, menos burocrático, más ágil en la toma de decisiones institucionales y administrativas, más igualitario y sin discriminaciones. Cuando lleguen momentos críticos, como es la asignación de frecuencias, ahí estamos hablando de temas mayores porque quiero recordarles que la asignación de frecuencias que vamos a hacer ahora probablemente va a ser la única que va a haber en los próximos quince años, es decir, que lo que no se haga ahora va a ser difícil de hacer, por ejemplo, el operador que no sea capaz de conseguir un mínimo de frecuencias para poder dar movilidad a sus clientes tiene un futuro complicado porque en los próximos quince años no las

va a poder conseguir, no porque no se les quiera dar o porque no haya intención política, sino porque la tecnología no lo va a permitir, técnicamente no será posible. Obviamente, la asignación de frecuencias es una decisión de mucho calado y puede afectar de manera muy seria a las compañías involucradas. Si asignamos estas frecuencias de manera restrictiva y le damos más frecuencias a los que ya tienen muchas y dejamos fuera a otros que no tienen, lo que estamos haciendo es limitando la competencia y me parece que esa no es una buena solución.

Lo demás lo contestaremos en su momento por escrito; recibirán ustedes nuestros puntos de vista. Muchísimas gracias por darnos esta oportunidad.

La señora **VICEPRESIDENTA** (Pedrosa Roldán): Muchas gracias a ustedes por venir cada vez que se requiere desde este Parlamento. Espero que se haya sentido a gusto, y hasta la próxima.

— **DEL SEÑOR SECRETARIO GENERAL DE FRANCE TELECOM ESPAÑA, ORANGE (BALLESTERO DÍAZ).** (Número de expediente 219/000604.)

La señora **VICEPRESIDENTA** (Pedrosa Roldán): Es el turno de Fernando Ballester, secretario general de France Telecom España, Orange. Tiene la palabra y bienvenido.

El señor **SECRETARIO GENERAL DE FRANCE TELECOM ESPAÑA, ORANGE** (Ballester Díaz): Muchas gracias por darnos la oportunidad de comparecer hoy ante esta Comisión y exponer los puntos de vista sobre las redes ultrarrápidas en España. En mi intervención —que voy a procurar que sea breve, pero después estoy dispuesto a responder toda duda que quede en el aire y toda pregunta— voy a hacer una breve referencia a qué es France Telecom España, Orange y qué peso tenemos, cómo vemos el presente y futuro de las redes ultrarrápidas, cuál es la situación actual tanto en redes fijas como en móviles —ya que somos operador en ambos tipos de redes y tenemos ambos tipos de redes— y por último voy a sintetizar en diez puntos las consideraciones que nosotros hacemos a este tema de las redes ultrarrápidas.

Como va a estar a su disposición la presentación que he preparado y andamos justos de tiempo no voy a ponerme a detallarla. Solo quiero destacar que tenemos 12 millones de clientes y 3.200 empleados, que hemos invertido 13.000 millones de euros en redes y que formamos parte de un grupo con una posición de liderazgo en muchos países del mundo. Somos el segundo operador en ADSL y el tercero en móvil. Jugamos un papel importante en el sector tanto en móvil como en fijo. Siempre hemos sido una empresa innovadora. Rebobinando la memoria, Amena fue la primera en sacar las tarifas planas y siempre hemos sido innovadores y segui-

remos innovando. Lamentablemente, aunque no nos guste, tenemos numerosos conflictos, aunque una excelente relación, con el incumbente ante la CMT, debido a lo que nosotros consideramos sus reiterados incumplimientos, y afortunadamente la CMT nos suele dar la razón.

¿Cómo vemos el presente y el futuro de las redes ultrarrápidas? Haciendo un flash muy rápido, el viejo debate entre convergencia fijo-móvil ya es historia; hoy estamos hablando de complementariedad en las redes y de un mundo hiperconectado. Si nosotros pensamos en los *smartphone* y decimos que últimamente del 25 al 30 por ciento de las nuevas altas en telefonía móvil se están dando con *smartphone*, y si decimos que el uso de un *smartphone* supone en volumen del tráfico que circula por las redes entre cuatro y once veces más frente a un teléfono no *smartphone* sino sencillo de voz y de datos simples, nos damos cuenta hacia dónde vamos. Lo mismo ocurre con las *datacards*. Hoy día, entre un 17 y un 30 por ciento de las tarjetas van destinadas al mercado de *datacards*. Ha habido una extensión del wifi de acceso, del mundo interconectado que estamos viviendo cada vez más; ha habido desarrollos de nuevas aplicaciones. Esta es la realidad que tenemos hoy. Si pensamos que en sectores como salud, educación, energía, administración o en temas como el *cloudcomputing*, el teletrabajo, etcétera, se requieren esas redes, es evidente que el futuro va por modernizar las redes, ampliar las capacidades, etcétera. Cierto es que en un sector como este, donde la tecnología va avanzando y cambiando constantemente, hay unos factores de riesgo y por tanto unos intereses contrapuestos entre unos consumidores que quieren tarifas cada vez más bajas y unos inversores que se ven enfrentados a unos riesgos e incertidumbres y que, por tanto, tienen que amortizar sus inversiones en plazos cortos, con lo que chocan con la rentabilidad. En cualquier caso, el futuro exige modernización de las redes y desarrollo de infraestructuras. Eso es indiscutible.

¿Cómo estamos hoy en lo que llamamos banda ancha fija? Cuando hablamos de banda ancha —y no vamos a entrar en definiciones conceptuales; por supuesto estamos hablando de por encima de un mega—, sabemos que en España, según los datos de la CMT, el 95 por ciento de los hogares con Internet acceden con banda ancha, ya tienen esa capacidad por encima de un mega. Hoy día, cuando hablamos de banda ancha fundamentalmente estamos hablando de tecnologías XDSL en un 79,9 por ciento y el cable en un 19,2 por ciento. La fibra FTTH en estos momentos es menos del uno por ciento. ¿Qué situación tenemos en banda ancha? Es sabido que en banda ancha hay en el mercado una red importante del incumbente con nodos y subnodos, es un sector que tiene altas barreras de entrada para competir en redes, donde todos los operadores que operamos en redes fijas tenemos una cierta dependencia de ese incumbente que, de acuerdo con la OBA, de acuerdo con las reglas que establece la CMT, nos tiene que permitir el acceso a esas redes pagando un coste. ¿Qué sucede? Que el incum-

bente tiene un alto peso, un altísimo peso, no hace falta que diga que es el más alto de los países de nuestro entorno, y a veces hay escasa información y poca visibilidad sobre la red. No es una opinión que exprese Orange, es una opinión recogida por la CMT cuando ha establecido sanciones dando como razón este tipo de argumentos. Es decir, en la banda ancha falta una cierta competencia en la realidad, y esa es la calidad hoy.

¿Cuál es el estado del despliegue? Decía antes que cuando estamos hablando de banda ancha de grandes velocidades, estamos hablando fundamentalmente de tecnologías XDSL. La fibra hoy día tiene todavía poca importancia y según todas las estimaciones de analistas internacionales tardará muchos años en haber realmente unas cifras elevadas de fibra hasta el hogar porque el coste es muy alto. En los próximos años, no en este sino en los próximos años, cuando hablamos de banda ancha y de aumento de velocidades estamos hablando todavía y fundamentalmente de tecnologías XDSL. Orange tiene en estos momentos en marcha siete pilotos. Estamos trabajando con pilotos fundamentalmente en Madrid y en Barcelona, y estamos trabajando para definir los modelos de negocio con pilotos —luego, si la señora diputada repite la pregunta que he oído que va a hacer a todos, puedo darle con más detalle en qué consisten esos pilotos y cómo estamos trabajando en la fibra—, pero estamos manejando distintas alternativas utilizando red Telefónica, utilizando red de empresas eléctricas, etcétera, evidentemente, pensando en el futuro. ¿Cómo vemos los nuevos despliegues y su problemática? En enero de 2009, la decisión de la CMT de desplegar, basándose en los análisis de mercado y en la obligación de compartición de conductos, ya la estamos aprovechando para esos planes piloto, es positiva, pero sigue habiendo problemas encima de la mesa porque así como el cobre se puede desagregar, la fibra no se desagrega, no está regulado que la fibra se desagregue. Ahí lo que cabe es un servicio mayorista, un *bitstream* virtual. Pero esto está poco experimentado y poco claro que se vaya a dar bien.

Tema de los nodos. Voy a mostrarles rápidamente un gráfico donde doy una imagen del peso que tiene ahí el incumbente, así como el tema de las decisiones de los límites de velocidad y de una normativa estableciendo un límite un poco arbitrario. Esos son los problemas más importantes que vemos en los despliegues de fibra y que les voy a aclarar ahora con un gráfico. Hay otro aspecto importante, que son las barreras reales al despliegue, es decir, los permisos, las tasas, todo ese tipo de cosas que retrasan y hacen costoso todo el despliegue.

Me van a permitir que les presente rápidamente este cuadro, que viene a representar de una manera muy esquemática un barrio de una ciudad cualquiera, donde en el punto azul que está en el centro del cuadrado negro estamos representando una central del incumbente, una central de Telefónica, a la cual nosotros, como operador alternativo o como cualquier otro operador que opere en el mercado, estamos conectados y ahí es donde

desagregamos. Es decir, se desconecta el cable que lleva hasta el usuario para conectárselo a nuestro equipo, y de ahí sale a nuestra red troncal. Sus Señorías saben perfectamente que las tecnologías ADSL dan más calidad y más ancho cuanto más corta es la distancia. Si vamos alargando, cada vez es peor. Los círculos concéntricos de colores indicarían la capacidad de dar ancho de banda en función de la distancia en la calle en la que viva el usuario final en relación con la localización de la central instalada. El rojo muy oscuro nos indica donde podríamos ir a más de 30 megas para VDSL; otro círculo concéntrico de hasta 10 megas; otro de 6 megas, etcétera. Les decía que el incumbente tiene sus centrales OBA y tiene sus nodos y sus subnodos. Esos subnodos están desplegados y están conectados con cobre. ¿Qué sucede? Que el incumbente, históricamente, hizo algunas extensiones de fibra a los nodos que están repartidos. Esto fue el grueso de la batalla jurídica que tuvimos el año pasado antes de esta decisión. Si se fijan en el gráfico, si se autorizara al incumbente a empezar a dar servicios desde el redondel de la parte superior derecha, es decir desde un nodo que está conectado con su central con fibra, podría dar altísima capacidad a todos esos ciudadanos que viven ahí. Sin embargo, el operador alternativo como nosotros no podría hacerlo porque la fibra no se desagrega, por tanto, nosotros seguiríamos dando desde el mismo sitio y no podríamos competir porque no podríamos ofrecer ni televisión ni los mismos servicios. Entonces, una de dos, o se establece un sistema de mayorista similar, análogo a la desagregación, o si Telefónica —y perdonen que mencione el nombre de la empresa— despliega utilizando eso, pues arrasa a la competencia. Se puede llegar a acuerdos y decir: No se apure, venga usted a ese puntito e instálese. Vale, pero déjeme que yo elija el punto; porque yo quiero ir a donde tengo clientes, no donde usted los tiene, no donde usted está muy fuerte. Este es uno de los ejemplos clásicos porque, como les decía al principio, la fibra hasta el hogar ojalá llegue cuanto antes, pero va a tardar muchísimo y hoy no llega al uno por ciento. El futuro está en las tecnologías XDSL, aparte del cable, que es un tema en el que nosotros no estamos y sobre el que no estoy capacitado para opinar.

Si pasamos a la banda ancha móvil, aquí sí podemos decir que hay una mayor competencia porque hay competencia en redes. Las barreras de entrada son más bajas, y de hecho nosotros, como operador, compartimos emplazamiento físico, aunque luego todo el sistema lógico y operativo por supuesto es totalmente independiente, pero existe una mayor competencia. Ahí el problema que tenemos es histórico de asimetrías. Si SS.SS. recuerdan o hacen un repaso histórico, cuando empieza la telefonía móvil en España y comienzan dos operadores, Telefónica y en su día Airtel —lo que hoy es Vodafone— se dieron unas licencias 900; cuando inmediatamente después empezó Amena no se le dio la licencia 900, sino que sacaron a concurso 1.800. Técnicamente, como ustedes saben, cuanto más baja es la

banda más fácil es llegar dentro de los edificios con el mismo número de antenas. Es decir, si se quiere llegar dentro de los edificios con 1.800 hay que poner muchas más antenas y gastarse mucho más dinero que si tenemos 900. Eso ha condicionado un poco el futuro. Afortunadamente se ha ido supliendo, pero es un lastre que nosotros, como operador desde Amena, hemos ido teniendo. Hemos acudido a todos los concursos, somos el único de los operadores que ha concursado y ha pagado plenamente por todo el espectro que tiene y en estos momentos estamos en la situación de esperar qué va a pasar.

¿En qué situación estamos de despliegue? Los cuatro operadores que he mencionado aquí tenemos espectro y luego están los virtuales que trabajan con uno y con otro. Este sector tiene portabilidad y eso es una condición *sine qua non* para la competencia. Es una condición necesaria, no es suficiente, pero eso ha ayudado a que sea un sector muy competitivo. Sin embargo, tenemos una inseguridad jurídica por la situación que tenemos en muchos ayuntamientos de España respecto a las autorizaciones municipales, licencia de actividad, que también tiene su explicación histórica y que no solo afecta a Orange sino a todos los operadores. Un país líder en telefonía móvil como es España, con un número de teléfonos móviles por usuario altísimo, nos da vergüenza decir que somos un país en el que un porcentaje altísimo, por encima del 40 por ciento de las antenas, no tiene regularizada la situación de permiso municipal de actividad. Eso se traduce en líos, problemas, inseguridad jurídica, pleitos, multas, etcétera.

¿Qué va a pasar en los nuevos despliegues? En estos momentos la SETSI tiene sobre la mesa este tema. Nosotros deseamos que se resuelva cuanto antes. Estamos absolutamente a favor del *refarming*, siempre y cuando lleve previa una redistribución del espectro; estamos de acuerdo en el planteamiento de establecer los bloques de 5 megahercios; estamos de acuerdo en que salgan las licitaciones de 900, el dividendo digital de los 802.6. Estamos de acuerdo, porque creemos en la competencia, que es bueno limitar el espectro que tengamos los operadores para evitar riesgos de abusos o riesgos de oligopolios. Está bien establecer unos límites. Operativamente va a ser muy complicado el tema de las licencias de ámbito regional, lo aceptamos, pero va a ser muy complicado y va a distorsionar el mercado en muchos sentidos. Creemos que hay que hacer un esfuerzo para suprimir las barreras en los despliegues. No tiene sentido que la Administración central diga: hagan ustedes un despliegue, y luego, a la hora de ir a un ayuntamiento, no tengamos el permiso. Te quedan dos alternativas: o incumples lo que te dice la Administración central con sus implicaciones y costes, y perdiendo servicio, mercado y cobertura, o echas a andar y esperas que se regularice el permiso, con el riesgo de que algún día te dirán: le pongo una multa, o me quita la antena o ahora mismo le paraliza la actividad. Y tenemos que hacer un recurso para que no nos paralizen la actividad.

Por hacer una síntesis final rápida de todo esto que les he contado a toda velocidad, las consideraciones que haríamos con relación a las redes ultrarrápidas serían las siguientes. Primero, el despliegue de redes ultrarrápidas es crítico para el futuro de España. En eso somos unos convencidos. ¿Por qué? Por el impacto que tiene sobre la competitividad, sobre la inversión y el empleo. Todo despliegue genera mucho empleo y mucha inversión. Segundo, competencia —es una palabra fundamental en este sector— e innovación están ligados. La innovación en telecomunicaciones se da en productos y en servicios y la competencia entre varios operadores es lo que la propicia. Por tanto, es fundamental, para beneficiarse del despliegue de los servicios, que haya una gran competencia. Tercero, el sector no está considerado y tratado hoy en España, en nuestra opinión, como un sector crítico con un impacto clave en el desarrollo económico. Más bien está visto como un sector que tiene muchos ingresos, no importa si tiene beneficios, pero como tiene muchos ingresos es susceptible de ser gravado. No voy a entrar en detalle, aquí está y no voy a profundizar. Cuarto, la inversión en infraestructuras —redes, equipos, sistemas— es una inversión privada. Se estima en 60.000 u 80.000 millones de euros el esfuerzo inversor en España en los próximos años. Si lo comparamos con la inversión en ferrocarriles esto es mucho más, y además no sale del Estado sino de las operadoras. Ahora bien, los operadores invertiremos cuando el marco del sistema esté claro y estable. Cuando digo marco no me refiero al marco regulador. Las leyes existen, las normas existen. Lo importante es que se cumplan y que se exija su cumplimiento —punto número uno—; segundo, que se clarifique el tema del espectro, el *refarming*, etcétera, y tercero, que no estemos en esa inseguridad jurídica de, si mañana despliego, cómo valoro yo lo que me cuesta mi inversión si no sé las sanciones, las multas que voy a tener como consecuencia de la instalación de las antenas. Y las voy a tener hasta que no se clarifique ese panorama. Es tremendo, pero es así.

Quinto, es crítico para el despliegue la agilidad de los trámites administrativos, que enlaza con lo que acabo de comentar, en especial en las entidades locales y en la instalación de antenas. Una cosa es la licencia de obra, que se pide y se obtiene, otra es la licencia de funcionamiento cuando se termina la obra y otra cosa es la licencia de actividad, donde además el criterio de las comunidades autónomas no es el mismo, porque es una competencia de comunidades autónomas. Así como Valencia todavía no lo tiene definido y Canarias tampoco —pero los cabildos tienen opiniones distintas—, el resto de las comunidades autónomas tienen una normativa heredera del reglamento de actividades nocivas, peligrosas, etcétera, y la casuística es tremenda. Si les digo que tenemos más de 700 ordenanzas recurridas les puede parecer una tontería, pero el tiempo, el dinero, el esfuerzo y los riesgos que tiene eso son muy altos.

Sexto, las administraciones públicas deben jugar un papel de colaboración, apoyo y control y no de compe-

tencia desleal. Por ejemplo, el tema de las redes wifi gratuitas. Es estupendo que haya redes wifi y es estupendo que sean gratuitas, pero a veces cuando un ayuntamiento monta una red wifi gratuita está haciendo la competencia. Y la reoca —y me perdonarán SS.SS. si me expreso en esos términos, pero es por desdramatizar algo que es bastante serio— es que les podría decir que en un ayuntamiento nos ha pasado ir a hablar de un permiso para una antena y que nos digan: no, es que está pendiente, estamos valorando y no se lo podemos autorizar. Ustedes han autorizado aquella. Sí, pero es que eso es de un proyecto wifi del ayuntamiento. ¡Ah!, vale. Habría que poner coto a este tema.

Séptimo, las administraciones públicas deben jugar un papel de impulso a la competencia a nivel nacional o en las regiones. Por ejemplo, en los concursos públicos. Es bueno que participemos cuantos más operadores y que distribuyamos los operadores y no que haya una excesiva concentración de los proveedores de servicios a las administraciones públicas.

Octavo, el apoyo a la demanda tiene un papel importante para las comunidades autónomas. Se ha avanzado, y cuando digo avanzado con A mayúscula no es una errata, me refiero al Plan Avanz@. El Plan Avanz@ ha sido muy positivo y ha conseguido que avancemos mucho, pero todavía hay camino por recorrer. Antes decía que un porcentaje altísimo, del noventa y tantos por ciento, de los hogares que tienen Internet tiene banda ancha. El problema es que solamente el 54 por ciento de los hogares tiene Internet. Todavía hay que hacer mucho en el impulso de la demanda.

Noveno, una referencia muy tangencial al servicio universal. El servicio universal es un objetivo básico y es importante eliminar las brechas digitales en un país, pero hay que adecuarlo al momento actual. Lo que era servicio universal hace diez años no tiene nada que ver con lo que es hoy y hay que evolucionar. Por ejemplo, el acceso a un mega, cuando el 95 por ciento de los que tienen Internet tienen acceso superior a un mega. Lo importante es la financiación, quién lo financia. Esa es la clave y lo que hay que considerar.

Por último, décimo, Orange como operador alternativo puede jugar un papel relevante en el desarrollo de una economía más próspera y socialmente sostenible. Estamos dispuestos a invertir, como lo hemos hecho hasta ahora, y a seguir innovando en un marco competitivo. Solo pedimos a todas las fuerzas políticas que reflexionen sobre estos diez puntos que me he permitido trasladar y que los tengan en consideración.

La señora **VICEPRESIDENTA** (Pedrosa Roldán): Vamos a dar en estos momentos el turno de palabra a los distintos grupos políticos para que puedan formular sus preguntas. Tiene la palabra el representante del Grupo Popular, señor Cortés.

El señor **CORTÉS MARTÍN**: Señor Ballesterro, puede tener la seguridad de que reflexionaremos sobre

su intervención y todas las demás. Este es el motivo de esta comparecencia y estamos muy agradecidos por su claridad en la explicación y su franqueza en la defensa de las posiciones, que son de una compañía. Su intervención ha sido clarificadora y extensa pero, a los efectos de poder profundizar en algunas cuestiones concretas —a algunas de las cuales se ha referido tangencialmente, pero otras no las ha tratado—, el hecho de que represente a una compañía con una implantación muy extendida —nos ha dado los datos— le permite tener una atalaya de visión de sistemas comparados que creo que puede ser de utilidad cuando en España se está buscando el modelo más adecuado. Podría ser muy útil si tiene valorados los distintos modelos, quizá preferentemente en el ámbito europeo, que es nuestro entorno, saber qué considera que se pueda aprovechar mejor para España porque ya hay una experiencia y una demostración empírica de que es un sistema que resulta especialmente idóneo para favorecer el desarrollo de estas tecnologías.

Resultaría útil también conocer su opinión sobre si considera que debería existir una regulación europea común, más allá de unas grandes líneas inspiradoras. Me parece que ha sido muy interesante lo que ha apuntado de cierta fragmentación del mercado nacional en España. Sería bueno que, superando esto, hubiese no una unidad de mercado, pero sí lo más parecido a ella en el ámbito europeo. ¿Cuál es su opinión sobre las líneas que está apuntando la Comisión Europea en estos momentos? Por otro lado, en la medida en que su compañía es una multinacional, es relevante conocer su opinión sobre si lo que ha expresado en la sede del Congreso de los Diputados de España es la opinión de su compañía en todos los países donde está implantado, incluso en los países donde su compañía es incumbente, porque son distintos roles y es legítimo plantear en cada caso las posiciones que más convienen a parte, pero parece que puede ser interesante conocer si hay una opinión general sobre esto.

Hay tres cuestiones que hemos planteado también a otros comparecientes anteriores. Una de ellas es si considera compatible la neutralidad en la red con la existencia de ofertas comerciales, de servicios y contenidos, ya que cuando hablamos de redes —ya sea en fijos o en móviles— de alta capacidad, evidentemente hay más posibilidades de que esto se desarrolle. Una segunda pregunta, que tiene que ver con estas mayores posibilidades que se abren con las redes de alta capacidad, es si considera que el modelo de responsabilidad y de persecución de la piratería del proyecto de ley de economía sostenible es el más adecuado. Hemos visto en su presentación cómo considera que hay cuestiones atribuibles a las administraciones locales, a las dificultades burocráticas o a la regulación, que en el fondo son trabas al desarrollo de este sistema. Por lo tanto, quisiera saber si considera que este aspecto de las responsabilidades es algo que favorece, perjudica o simplemente es neutral respecto a las redes de alta capacidad. Finalmente,

cuando hay unas redes de alta capacidad y hay una demanda para ello es porque van a entrar unos servicios que consumen mucho de esa banda, quisiera saber si en este debate, abierto no solo en España sino en general, está a favor del pago de una tasa por parte de los prestadores de servicios de la sociedad de la información por el uso de las redes que los operadores puedan desplegar o utilizar.

La señora **VICEPRESIDENTA** (Pedrosa Roldán): Tiene la palabra el representante del Grupo Socialista, señor Campos.

El señor **CAMPOS ARTESEROS**: En primer lugar, quiero agradecerle su intervención y tenga la seguridad de que el Grupo Parlamentario Socialista va a tomar buena nota de todas las aportaciones de todos los operadores que han comparecido hoy aquí. Tengo apuntados algunos aspectos que usted ha señalado sobre la importancia de la red para el desarrollo de España, en su economía y, por tanto, en su competitividad y empleo, como en lo social. Usted ha hablado de brecha social, y es de los pocos que ha introducido ese aspecto. Es importante para nuestro grupo trabajar para que esa brecha social no se produzca y que esta red no sea un elemento de brecha social sino una oportunidad para reducirla, si la hubiera, en otros aspectos. Su intervención destaca la necesaria confluencia de acciones entre el ámbito institucional y el empresarial para hacer realidad esa red que puede ayudar al desarrollo de España.

Entrando ya en las preguntas, en un primer bloque estarían sus valoraciones acerca de varios aspectos del desarrollo en la implantación de la red por parte de su propia compañía. En primer lugar, usted hablaba de 13.000 millones de euros, supongo que esto es global del grupo...¿no?, ¿solamente aquí en España?, ¿y en la red también? (**El señor Ballestero: Le contesto después.**) Perdón, la culpa es mía; me contesta después. Me gustaría que de los 13.000 millones especifique cuántos han sido referentes a esta red de alta velocidad; si son en España ese punto quedaría clarificado. En segundo lugar, querría saber si tiene el operador previsto realizar inversiones en zonas rurales —que está muy relacionado también con lo que hablábamos de la brecha social— o solo en las zonas de más densidad. En tercer lugar, algunos intervinientes esta tarde han hablado de ejemplos en otros países, en donde se llega a acuerdos entre diferentes operadores para afrontar la implantación y explotación de la red y, si es así, si en algún momento ustedes, como operadores, se han planteado la posibilidad de llegar a ese acuerdo tanto en los espacios donde es rentable como en los que no lo es. Hablamos de núcleos que a lo mejor no tienen mucha población pero donde sí necesitamos que llegue la red. En cuarto lugar, sabemos que la CNT tiene estudios realizados sobre las perspectivas del mercado, pero queríamos saber si ustedes, como operadores, tienen estudios propios y si tienen perspectivas de la rentabilidad que les puede

suponer estas elevadas inversiones que todos conocemos que tienen que hacer.

Otro bloque versaría sobre la colaboración que tienen con las administraciones. En primer lugar, queríamos saber si mantienen contacto con administraciones para aprovechar las infraestructuras de telecomunicaciones, como carreteras, ferrocarriles, etcétera. En segundo lugar, si tienen ustedes alquilado o cedido algún tipo de infraestructuras por parte de las administraciones o empresas públicas —fibra oscura, conductos— y si cree que debe fomentarse esta práctica. Por último, sobre los nuevos productos que se están imponiendo en el mercado o surgiendo con más fuerza queríamos saber si en lo referente al triple play —teléfono fijo, Internet más televisión—, los movimientos que hay de los diferentes operadores, en algún momento se puede dar la situación de dominio de uno de ellos sobre el resto.

Nuevamente muchas gracias por su intervención y por sus aportaciones.

La señora **VICEPRESIDENTA** (Pedrosa Roldán): Le paso la palabra al señor Ballestero y le rogaría que, por favor, fuera breve, unos cinco minutos aproximadamente, para poder contestar. Lo que quede en el aire, como con el resto de comparecientes, se pasaría por escrito. Tiene la palabra.

El señor **SECRETARIO GENERAL DE FRANCE TELECOM ESPAÑA. ORANGE** (Ballestero Díaz): Respondiendo primero a la pregunta del diputado señor Cortés, con respecto a los modelos efectivamente tenemos una visión de distintos modelos. Lo que pasa es que cada país tiene su idiosincrasia. Cuando he hablado de la posición Orange, estoy hablando de España; no me importa lo que pasa en Reino Unido o lo que pasa en Polonia o Francia; estoy hablando de España. Nuestro interés es que en España tengamos un buen desarrollo y, desde luego, lo común a todos los modelos para que el modelo funcione es que haya competencia; es fundamental. Luego cada uno tiene su idiosincrasia, es decir, la estructura en Francia supone que por las alcantarillas se puede tender fibra, lo que es mucho más barato y facilita despliegues de los alternativos; aquí hay que hacer más obra civil. De todos modos, con mucho gusto le puedo dar por escrito más detalles.

Con respecto a la piratería, que es muy importante, la posición nuestra como operador es muy clara: hay que perseguir la piratería. No es aceptable la piratería y que no se respeten los derechos de autor, pero no basta solo con perseguirla; lo que hay que hacer es que haya una oferta de contenidos lo suficientemente atractiva y asequible en precio para los usuarios y que haya una acción de educación, de formación, de que hay que pagar por los contenidos; no vale todo gratis. Quizá nos hemos acostumbrado a que nos den el teléfono gratis cuando nos damos de alta. Esos tres temas tienen que ir indisolublemente unidos. En cuanto a la neutralidad de red, el pago por el usuario es un tema que hay que plantarse,

porque las necesidades de red de ancho de banda son cada vez mayores. Media hora de descarga de un vídeo consume como doscientos e-mail recibidos diarios en un año, desde el punto de vista de usuario. Por lo tanto, o hacemos inversiones amplias o vamos a tener un problema, y dado que hoy estamos donde estamos todos debemos contribuir. Estoy respondiendo de manera un poco esquemática a sus preguntas, pero estoy dispuesto y me ofrezco a dar más detalles, porque ahora el tiempo me exige tener que responder también al señor Campos.

Las inversiones de los 13.000 millones de euros son inversiones en España. Los accionistas de Orange, France Telecom han gastado 13.000 millones en inversiones, parte en comprar la red que ya existía, fundamentalmente la red de Amena, y luego en las inversiones que vamos haciendo todos los años. Este año hemos bajado en inversiones por la crisis y porque estamos a la espera de ver qué pasa con el espectro. Hemos invertido solamente 440 millones de euros pero estamos dispuestos a invertir más, porque sabemos que el futuro es modernizar la red y desplegarlo; si no apostamos por eso, no apostamos por el futuro.

En cuanto al ámbito rural, hemos llevado la cobertura conforme a las obligaciones que nos impuso la licencia 900 a más de 2.300 núcleos urbanos, no en ultrarrápidas sino en GSM, pero ahí evidentemente hay que ver la rentabilidad, lo cual enlaza con el tema del servicio universal, quién financia llevarlo a determinados puntos posibles y eliminar todo tipo de brechas; la brecha digital es algo que debemos combatir porque no es bueno y produce desequilibrios. En cuanto a los acuerdos de compartición, tengo que decir que son buenos porque ahorran costes; de hecho Orange a iniciativa de la propia compañía tiene con Vodafone desde hace unos años despliegue conjunto de antenas, lo cual nos permite reducir el coste de antenas y llevar la cobertura a muchos más sitios con la misma inversión. Si esas cosas están vigiladas por la competencia y si los sistemas son independientes, simplemente se comparte la instalación física y el costo de los permisos, etcétera, eso es algo muy bueno que hay seguir incentivando. Y lo mismo que tenemos con un operador podemos tenerlo con más, en ese sentido no hay ningún problema.

Sobre las redes alquiladas tengo que decir que nosotros trabajamos con redes alquiladas, por ejemplo, a empresas públicas, trabajamos con fibra oscura y, como ya he dicho, lo único que consideramos es que no debe haber competencia desleal; lo que debe haber es disponibilidad, transparencia, competencia, y que todo eso esté vigilado y funcione bien. Eso es estupendo, no hay ningún problema, pero no tiene sentido que las administraciones públicas se gasten dinero en algo en lo que normalmente nosotros no vamos a gastar para hacernos la competencia; vamos a sentarnos juntos y vamos a pensar el modelo. Por ejemplo, nosotros tenemos triple play, y lo que dice S.S. es cierto, siempre hay un riesgo en los acuerdos entre operadores de gran envergadura y

de gran poder en el mundo, operadores con grandes proveedores de contenidos. Es ahí donde las autoridades de competencia deben vigilar que no haya abusos de posición dominante que al final se traducirían en dañar el hecho de que un mercado sea competitivo y que todo el mundo pueda beneficiarse de la innovación y de los servicios. En cuanto a las perspectivas a las que hacía referencia, nosotros tenemos nuestros análisis de prospectiva y, repito, creemos que hay que invertir, pero —respondiendo y añadiendo un matiz a lo que también S.S. planteaba antes— el futuro pasa por que hay que desplegar redes, hay que modernizar, y la FTPH es estúpida, pero no debemos hablar hoy de FTTH porque todavía nos quedan quince años; el problema es qué hacemos de aquí a los próximos quince años, y hablo de quince años porque es una cifra que se maneja por algunos sitios para que esto tenga un peso considerable. Como digo, el problema es qué hacemos todo este tiempo, cómo satisfacemos esas necesidades que tiene el país para no encontrarnos un día colapsados. Por tanto, todos tenemos que hacer un esfuerzo inversor y todos tenemos que jugar, las administraciones públicas, los operadores, los que utilizan la red, los proveedores de contenidos, etcétera. Esa sería la síntesis de la perspectiva de futuro. Perdónenme por la rapidez en la exposición pero es muy difícil intentar transmitir muchos mensajes en tan poco tiempo, no obstante quedo absolutamente a su disposición y quiero agradecerles la posibilidad que me han dado.

La señora **VICEPRESIDENTA** (Pedrosa Roldán): Señor Ballester, puesto que no hay más preguntas agradezco muchísimo su comparecencia y exposición aquí en la sede parlamentaria.

— **DEL SEÑOR CONSEJERO DELEGADO DE JAZZTEL (GARCÍA FERNÁNDEZ).** (Número de expediente 219/000605.)

La señora **VICEPRESIDENTA** (Pedrosa Roldán): El siguiente compareciente es José Miguel García, consejero delegado de Jazztel. Tiene usted la palabra.

El señor **CONSEJERO DELEGADO DE JAZZTEL** (García Fernández): Señora presidenta, señoras y señores diputados, gracias por esta oportunidad. Posiblemente la nuestra sea una empresa muy diferente a aquellas cuyos representantes me han precedido hoy, pero una empresa que ofrece una visión también diferente y muy interesante de cara al tópico, sobre todo cuando hablamos de la brecha digital, de la brecha social y de qué hay que hacer para tratar de reparar las desigualdades. Nosotros, como empresa pequeña cien por cien española estamos muy enfocados hacia este tema; nuestro negocio es exclusivamente España y está exclusivamente orientado a la banda ancha. Me gustaría hablar unos cuantos minutos sobre Jazztel como modelo —luego veremos algunos de los aspectos importantes de este tema— y

sobre cómo nos impacta este aspecto como competidores. Antes hemos escuchado a nuestro colega hablar de la competencia y de la importancia de la misma, pero de una competencia sana y viable. Es importante que ustedes tengan información sobre cómo es un competidor, qué es una competencia y cómo funciona para que se hagan una idea de por dónde va la tecnología, por dónde va la fibra y por dónde va este tema. Trataré de ser muy rápido pero algunos de estos temas pueden resultar diferentes e interesantes.

En este momento Jazztel es la empresa que más ha crecido y que más está creciendo en cuanto a banda ancha en España. En los últimos dos años hemos tenido un crecimiento muy por encima de cualquier otra empresa, aspecto que es importante. Solamente en el último trimestre hemos crecido en 83.000 clientes en la banda ancha, lo que representa más del 30 por ciento del crecimiento de la banda ancha en España, y eso en una empresa pequeña como la nuestra. El otro aspecto es que es una empresa que está también muy enfocada a la rentabilidad, ya que no tenemos un gran dueño en Inglaterra, en Francia o en cualquier otro sitio que nos financie; tenemos que autofinanciarnos y contamos con 85.000 inversores minoritarios españoles en Jazztel. Por tanto, tenemos que ser viables; tenemos que competir en un mercado muy feroz y ser viables. En estos dos últimos años igual que hemos sido los que más hemos crecido también hemos sido la empresa que más ha crecido en captación de mercado en España, con un 6 por ciento de captación. Nuestros ingresos han aumentado por múltiples de 1,5, es decir, un 30 por ciento solamente el año pasado, y a pesar de este fuerte crecimiento y de invertir casi 90 millones en captación de clientes y promociones hemos podido conseguir el ebitda de nuestro plan de negocio. Dentro de lo que es el marco y su entorno de dificultades y de crisis, hemos podido reducir e incluso eliminar nuestra deuda sustancialmente para garantizar la sostenibilidad de una empresa como Jazztel.

El otro aspecto importante es que en los últimos cinco años Jazztel es la empresa que ha introducido prácticamente la mayor parte de la innovación en la banda ancha en España. Fuimos los primeros en traer el 20 megas a España y lanzamos y somos todavía el único operador que tiene factura única, es decir, que en una sola factura el cliente recibe la fija, los datos, el móvil y la televisión, y de momento seguimos siendo el único operador que tiene este servicio que fuimos los primeros en lanzar. También lanzamos muchas cosas como, por ejemplo, un plan de garantía que devuelve el dinero al cliente si no está satisfecho. Hemos sido los primeros en tener, por ejemplo, tecnología como el *fastpath*, que utilizan todos los *gamers*, toda la gente que utiliza juegos, como nuestros hijos de 14 ó 15 años, y si tienen alguno, lo saben perfectamente. Fuimos los primeros en introducir el AnexoM, y somos el único operador europeo que lo tiene; ningún otro operador europeo tiene AnexoH ofrecido a lo que es el mercado residencial, a los hogares en España. Hemos lanzado VDSL. Hemos hecho una inver-

sión importantísima en el último año para que podamos ofrecer 30 megas a nivel masivo y, lo que es más importante, 3 megas de velocidad de subida. La velocidad de subida es cada vez más importante, porque nuestros jóvenes y nuestras empresas necesitan cargar información a la red, no solamente traer, sino cargar: fotografías, vídeos, alta definición. Todo esto es importante y lo consigue la velocidad de subida, de la que nosotros ya ofrecemos más de 3 megas. Telefónica hace poco dobló su velocidad de subida en torno a un mega. Por tanto, aunque somos una empresa pequeña, somos la empresa que más está creciendo y también la que más innovación y más competencia ha traído al mercado español. Por tanto, nos sentimos orgullosos de haber provocado una importante penetración de la banda ancha en España. Últimamente hemos firmado acuerdos, por ejemplo, con Digital Plus, para empaquetar canales especiales y ofertas de contenidos especiales a través de nuestro empaquetamiento de producto.

Uno de los secretos importantes es que nos hemos dedicado a lo que es la calidad de servicio. Hemos creado nuestros propios centros de atención al cliente. Somos el único operador de Europa que tiene 1.500 personas dedicadas exclusivamente a la atención de clientes de Jazztel, y esto es un diferenciador que solamente Jazztel ha hecho en toda Europa; en España ningún otro operador tiene sus propios *call centers* dedicados exclusivamente a la atención. Esto, señorías, es una de las grandes ventajas, no solamente ha creado empleo, sino que está garantizando la calidad del servicio y el crecimiento de la banda ancha. Aquí tenemos algunas estadísticas, pero, desde hace ya dos años, Jazztel es la empresa clasificada como la mejor operadora de banda ancha en España. Aquí vemos algunas encuestas, informes de la OCU, por ejemplo, y de ADSL Zone que, como sabrán, es el portal donde todos los internautas, todos los gurús de Internet acceden y sus encuestas nos declaran como el mejor operador de banda ancha en España. Nuestro posicionamiento ha sido de calidad, de valor y de calidad, de precio calidad. Lo hemos trabajado y esa es la razón del porqué somos la empresa que mas crecemos. Esto es un aspecto importante y ha sido fundamental para el crecimiento. Esto es un estudio de una consultoría, Brain Trust, que publica todos los años y que en los dos últimos nos ha escogido como la empresa de banda ancha mejor valorada por los clientes. Queremos seguir, y por eso esta comparencia y su presencia es para mí muy importante. Vamos a seguir creciendo, vamos a doblar una vez más nuestro mercado, vamos a llegar más de 1.200.000 clientes en 2012; un 11 por ciento del mercado. Vamos a incrementar nuestros ingresos, vamos a cuadruplicar lo que es el margen y, por supuesto, vamos a convertirnos, por fin, en una empresa con beneficios. En el mercado de las telecomunicaciones, para competidores como nosotros, les puedo asegurar, señorías, que conseguir beneficios es muy, muy difícil. Es un aspecto importante también a tener en cuenta cuando veamos la siguiente parte. Esto es un poco

Jazztel y el enfoque de quiénes somos y cómo funcionamos, y estaré encantado de recibir más preguntas sobre este tema.

Vamos a hablar brevemente sobre qué tenemos que hacer para evitar esa brecha digital y social que tenemos en España. Como ha dicho mi colega, no podemos esperar quince años a la fibra; tenemos que actuar ya porque España está en la cola de Europa en lo que respecta a la penetración y competitividad en la banda ancha. Ese es uno de los grandes problemas que tenemos. Para nosotros, al igual que ha afirmado mi colega anteriormente, la viabilidad de la competencia es absolutamente imprescindible para el desarrollo de la banda ancha en España, es imprescindible. De hecho, lo que hemos desarrollado en cuanto a penetración es debido a la competencia, es debido a esfuerzos como el que, por ejemplo, Jazztel hizo hace cinco años al lanzar el 20 megas con ese eslogan de Veinte megas a ver si te enteras y que hasta cierto punto causó cierto interés en la población. Sin embargo, no lo hemos podido desarrollar todo lo que hemos querido, porque existen bastantes limitaciones físicas, económicas e incluso regulatorias para poder hacerlo, pero evidentemente es uno de nuestros afanes. La penetración en España es una de las más bajas y vamos a ver algunos ejemplos. Aquí vemos que estamos al 59 por ciento que hay que comparar con los top 5 europeos, que están en torno al 70 u 80, y no hablo de países como Escandinavia. Cuando antes hablaba de cómo compaginar una regulación, tenemos que entender que no solo en España tenemos dos españas, sino que también existen muchas europas, y que realmente es necesario que Europa tenga este tipo de *approach* o filosofía común. Respecto de la penetración de la banda ancha en Europa, no solo tenemos baja penetración sino baja competencia, es una de las más bajas. Por tanto, es imprescindible tener un marco regulatorio muy sólido y un entorno competitivo que fomente esa viabilidad de la competencia, porque es la competencia la que realmente permite esa penetración y llegar a todos los lugares de España. No vale tener una oferta de fibra para algunos privilegiados que están en zonas muy céntricas, porque lo que necesitamos es llegar a la mayor parte de la población.

He hecho un gráfico que puede ser interesante —con un anexo por si fuera necesaria alguna explicación— con los modelos operativos de la competencia en España. Existe un modelo que llamamos el acceso indirecto, que es un producto en el que no tienes independencia porque necesitas que el incumbente te dé esa conexión, que hoy prácticamente se extiende por más del 45 por ciento del territorio. Es decir, dependemos del incumbente totalmente, no tenemos libertad. En Jazztel tenemos tan poca libertad que es un producto que no vendemos porque perdemos dinero; no es viable, por lo que no lo ofrecemos. El 98 por ciento de los clientes de Jazztel, que es el operador que más crece en España, no utiliza este producto y, por tanto, no puede acceder a más del 45 por ciento del territorio español. Las ofertas de Jazztel no se

pueden vender en más del 65 por ciento del territorio español, y a pesar de eso, somos el operador que más crece en España. El otro modelo de competencia que existe es lo que se llama el bucle desagregado y es el modelo que utiliza Jazztel; es el bucle más viable, más fácil y el que nos permite la máxima libertad porque tenemos libertad de acceso, libertad de producto, me permite desarrollar la tecnología que yo quiero y ofrecérsela al cliente y no la que me imponga el dominante. No solamente eso, sino que tengo libertad económica y para poder empaquetar el producto como mi cliente desee. Por tanto, este es el modelo que ha crecido en España. Vamos a ver unas estadísticas de cómo este ha sido el único modelo competitivo que está creciendo en España, por lo que es importante para el crecimiento de la competencia en España. El otro es el cable, que también tiene unas limitaciones porque implica grandes inversiones para incrementar la cobertura, al igual que ocurre con la fibra, aunque no tanto como ella. Está centralizado en los núcleos de más concentración de población, y extenderlo fuera de esos núcleos es difícil, a diferencia del bucle desagregado, al que sí podríamos llegar si se nos diera acceso. Todo lo que es el acceso indirecto podrían ser bucles desagregados al que podríamos acceder para poder ofrecer estas ofertas competitivas. El otro aspecto es la fibra, que mi compañero ha resumido perfectamente. Estamos hablando de quince años, señorías, quince años. Hay que hacer muchas inversiones y tenemos que elaborar la regulación, pero el tema de la banda ancha lo tenemos hoy. En mi propia casa hace dos años tenía un PC conectado a un router wifi de Jazztel. Hoy —tengo dos hijos, uno de 8 años y otro de 14— tenemos cuatro PC en mi casa y seguramente que esta es una situación muy parecida en cualquier otra, pero también tenemos tres de estos teléfonos que tienen conexiones wifi. Mis hijos no utilizan la 3G para cargar esos teléfonos, utilizan la wifi, primero, porque la 3G es muy cara y, segundo, porque es muy lenta y cuando ellos con su iPhone se descargan aplicaciones se las descargan por la wifi en casa. A parte de eso también hay una Xbox en mi casa, como seguramente en las casas de los chavales de 8 y 10 años, que también está conectada a la wifi de mi casa. Últimamente incluso parece que alguien está amenazando con comprar una televisión plasma o uno de estos dispositivos como el iPad que también tiene conexiones wifi. Son 11 dispositivos en menos de un año y medio conectados a la wifi, a esa pequeña caja router wifi. Señorías, eso es lo que está ocurriendo hoy en los hogares españoles y eso tiene que ocurrir en todos. No solamente puede ocurrir en los que tengan el privilegio de tener la fibra porque resulta que están en una población considerada económicamente alta y es donde lo vamos a llevar porque hay concentración. Eso lo tenemos que llevar a todos y ese es el proyecto de la banda ancha que falta en España, eso es lo que ha ocurrido en muchos países. Por tanto, la fibra —y ya se ha comentado— tiene muchísimas dudas de viabilidad hoy en día. Antes hablaban de cuál es el

porcentaje. Se requiere, según nuestros cálculos —de nuestros propios consultores y de nosotros que nos dedicamos exclusivamente a este tipo de proyectos—, más de un 25 por ciento de mercado para que los números te salgan. Díganme ustedes quién tiene más de un 25 por ciento de mercado de la banda ancha en España, una empresa; ninguna de las demás tienen más de un 25 por ciento y se requiere un 25 por ciento de mercado para que los números te empiecen a salir. Por tanto, ese es un tema importante. En segundo lugar, necesitamos un marco competitivo. ¿O qué queremos? ¿Volver al monopolio porque simplemente vamos a tener a lo mejor una o dos empresas y volver otra vez atrás con lo que nos ha costado llegar a la penetración que ya tenemos con los elementos que ya tenemos? Estos son temas importantes que tiene la competencia de cara a la creación de banda ancha.

Ahora les voy a mostrar unos datos donde vemos como está España comparada con la media europea. En competitividad hemos crecido en el primer trimestre afortunadamente unos puntos y esto ha ocurrido curiosamente en el último año. Hemos estado bastante estancados y de un 43 por ciento de competitividad hemos saltado al 46, pero el resto de Europa está en torno al 55, y estamos hablando de 15 miembros europeos. Aquí vemos el otro aspecto importante que me gustaría resaltar. Fíjense en cuál es el modelo de competencia que está creciendo en los últimos años en España. Acceso indirecto, decayendo porque no es viable, no podemos venderlo, perdemos dinero. El cable también, porque la crisis y la concentración evidentemente prima. La desagregación de bucle es la que ha pegado el salto importante a pesar de la crisis, es la que nos está permitiendo crecer en un año de crisis como el año pasado en casi 700.000 nuevos usuarios de ADSL en España. Es una modalidad importante y viable. ¿Qué hace falta? Una hoja solamente de qué es lo que necesitamos. Evidentemente, en esta traza, en esta senda que queremos recorrer de la penetración de la banda ancha en España, apoyos a las redes de banda ancha existentes. Es importante que empresas como Jazztel podamos abrir más centrales en España en esa zona de acceso indirecto con la desagregación de bucle, necesitamos poder abrir más, que sea más viable para acceder a más clientes, porque ya tenemos la tecnología, ya hemos hecho las inversiones, ya tenemos los productos, ya tenemos el *know how* y tenemos esos centros, pero nos hace falta un poco de ayuda para poder llegar a más centrales, poder abrirlas y crear más competencia.

La reducción fiscal. El sector de telecomunicaciones es uno de los más castigados para mí desde ese punto de vista y a lo mejor las grandes empresas internacionales lo pueden sufragar, pero una empresa como Jazztel que está tratando de ser viable, una empresa española cien por cien, ha visto que todavía estamos pendientes de conseguir beneficios. En cuanto a la competencia viable en el cobre no podemos permitir, por ejemplo, cosas como ocurren en España que no ocurre en otros sitios

como es el *price squeeze*, el pinzamiento de precios y de márgenes, ofertas que no son replicables por los pequeños, que no son replicables incluso por otros, que los grandes dominantes utilizan subsidios cruzados de diferentes productos como móvil y fijo para tratar de controlar ciertas partes del mercado. Tenemos que evitar este tipo de prácticas porque lo que nos interesa es que verdaderamente exista más competencia abierta. Por tanto, este tipo de aspectos es importante para el cobre. La fibra, como ha dicho mi colega, es un tema de largo plazo, quince años, estoy muy de acuerdo con eso y vamos a requerir que España penetre más en la banda ancha y que tengamos más competencia antes de que los números se hagan viables, pero hay que garantizar un modelo mayorista, competitivo y viable que nos permita poder desarrollar estos productos y ofertas mayoristas de acceso de banda sin limitación de velocidad y apoyos en la inversión para este tipo de productos.

En resumen, rápidamente, tratando de recortar, es absolutamente importante la viabilidad de la competencia, es imprescindible para poder penetrar esa banda ancha, para poder llegar a esos 88 y 90 por ciento de penetración como existe en otros países en Europa. Lo podemos hacer y tenemos ya las empresas y los sistemas para poder hacerlo. Es necesario impulsar el modelo que permita el fomento de las inversiones de las redes existentes. Hablemos de las redes de alta velocidad del futuro de fibra, pero tenemos...

La señora **VICEPRESIDENTA** (Pedrosa Roldán): Señor García, debe ir terminando ya.

El señor **CONSEJERO DELEGADO DE JAZZTEL** (García Fernández): En principio eso es lo que considero.

La señora **VICEPRESIDENTA** (Pedrosa Roldán): Tiene la palabra en nombre del Grupo Popular el señor Cortés para hacer las preguntas que estime conveniente.

El señor **CORTÉS MARTÍN**: Gracias, señor García, por su intervención, que ha sido muy ilustradora por los aspectos novedosos e incluso contradictorios con algunas otras intervenciones anteriores que han planteado. Aquí se nos ha dicho, por ejemplo, que no había varias europas. En comparencias anteriores usted nos ha dicho que no solo hay varias europas, sino que hay varias españas y lo ha respaldado con algunos datos. En este sentido, señora presidenta, no es una pregunta al señor García, pero sí algo que someto a consideración de la Mesa para ver cómo se podría hacer más comprensible tanto para nosotros como para quienes van a tener interés en la sesión que aquí se está celebrando, el hecho de que haya unas comparencias con *power point*. No sé cómo se pueden incorporar los *power point*, que muchas veces se daban por implícitos en las intervenciones de los comparecientes para los comisionados porque los estábamos

viendo en pantalla, pero no es así si se lee en el «Diario de Sesiones» la comparecencia sin el respaldo de la información que hemos visto en la pantalla. Lo someto a su consideración. Nosotros evidentemente tenemos la reproducción del *power point*, pero dada la gran importancia de esta serie de comparecencias, tanto la de hoy de los operadores como las que se produzcan en días sucesivos de las comisiones de la competencia de las telecomunicaciones, de la Comisión Europea o de los distintos expertos, y en la medida en que vienen respaldadas por una información que se da en soporte de pantalla y no en la intervención oral, que es la tradicional del Parlamento, creo que deberíamos intentar resolverlo en el «Diario de Sesiones» a los efectos de una mayor comprensión de lo que aquí se está diciendo y de que el trabajo que aquí estamos haciendo pueda ser útil para un debate tan importante como el que se está teniendo en esta Comisión.

Su información, aunque contradictoria con otras intervenciones, está respaldada por unos datos que nos ha aportado. El señor García ha insistido mucho en la condición netamente española de su empresa. Por tanto, no tiene tanto sentido como en el caso de otros comparecientes hablar de modelos comparativos europeos o la posición que defiende la compañía en países donde es incumbente o donde está actuando en otros sitios. El esfuerzo inversor que ha hecho nos lo ha reflejado en los datos. Por tanto, querría plantear estas cuestiones que también he planteado en nombre de mi grupo a otros comparecientes. ¿Considera compatible la neutralidad en la red con la existencia de ofertas comerciales de servicios y contenidos?

¿Considera que el modelo de responsabilidad y persecución de la piratería, el proyecto de ley de economía sostenible, es el más adecuado, puede favorecer, es neutral o supone un riesgo para el desarrollo de los operadores como el que representa el señor compareciente? También quería preguntarle si en el debate que surge sobre el pago o no de una tasa por parte de los prestadores de servicios de la sociedad de la información por el uso de las redes, una compañía como la suya tiene posición.

No me queda más que agradecerle su explicación, que ha sido extraordinariamente clara para nosotros.

La señora **VICEPRESIDENTA** (Pedrosa Roldán): En cuanto a la cuestión que ha planteado a la Presidencia, quiero decirle que todos los grupos parlamentarios tienen un *power point* donde creo que está explicada cada una de las intervenciones de las personas que han comparecido. Además, esto se está grabando también en vídeo, con lo cual los grupos políticos que lo soliciten tendrán acceso a él.

El señor **CORTÉS MARTÍN**: Respecto a los grupos políticos, señora presidenta, no hay ningún problema, lo tenemos, ya lo he dicho. Lo que quiero decir es que lo que está pasando en esta Comisión tiene importancia

también fuera de esta Cámara y habrá personas que lean el «Diario de Sesiones» y no sé si existe la posibilidad —por eso lo planteo a la Mesa— de que en el «Diario de Sesiones» se incorpore como anexo la documentación que nosotros hemos visto y que además se nos ha reparado por escrito.

La señora **VICEPRESIDENTA** (Pedrosa Roldán): Yo a eso no le puedo contestar, porque no lo sé. Lo que está pasando aquí, está pasando aquí, y yo creo que es cuestión de que cada grupo parlamentario o cada persona que haya intervenido quiera darle la trascendencia que quiera fuera de aquí. Eso no es ya competencia de esta Presidencia, sino de que cada grupo parlamentario o cada diputado pueda darle la trascendencia que quiera o que considere oportuno. Creo que ha quedado claro.

Tiene la palabra el señor Campos, el representante del Grupo Parlamentario Socialista.

El señor **CAMPOS ARTESEROS**: Empezando por el final, quiero decir que yo creo que en una reunión de la Mesa se puede ver, como se ha hecho con otras comparecencias de otras comisiones, si se publica no tanto en papel sino en un formato digital, que además ahorra papel y es accesible para todo el mundo, pero que lo vea la Mesa en próximas reuniones.

La señora **VICEPRESIDENTA** (Pedrosa Roldán): Eso le iba a decir, señor Campos, que si no le importa, esa es una cuestión de la Presidencia y de la Mesa, lo debatiremos nosotros.

El señor **CAMPOS ARTESEROS**: Quiero saludarle y agradecerle su comparecencia en nombre del Grupo Parlamentario Socialista. No voy a repetir parte de la intervención, pero sí quiero destacar que me ha gustado su compromiso y el de la empresa en eliminar esa brecha social, esa brecha digital, ya que para nuestro grupo es importante y era uno de los retos que teníamos desde el principio.

Voy a ajustar alguna de las preguntas, puesto que he visto que se ha dirigido no tanto a la red de fibra sino a la realidad de hoy en día, pero voy a plantearle cuestiones que ya hemos hecho a los anteriores comparecientes. En cuanto al desarrollo y a la implantación de la red de alta velocidad, incluyendo esta red de banda ancha de la que usted nos ha hablado, queríamos saber qué previsiones de inversión tienen ustedes a corto y medio plazo. He estado mirando las cifras que usted ha dado, ese dato concreto de inversiones presentes, y a corto y medio plazo no aparecen. Me gustaría saber si Jazztel tiene previsto realizar inversiones también en zonas rurales o algún tipo de estrategia para llegar a esas zonas. En tercer lugar, un compareciente anterior ha hablado de un ejemplo en Italia, donde se unían los diferentes operadores para hacer factible la red de alta velocidad, y no solo en las zonas rentables sino en las no rentables, de tal manera que el conjunto de los ope-

radores se unen para crear esa red y explotarla. Quisiera saber si su empresa se lo ha planteado o si se ha planteado entre los diferentes operadores. En cuarto lugar, usted ha hablado de rentabilidad. Entiendo que aparte de los estudios que tiene la Comisión Nacional de Telecomunicaciones, ustedes tendrán una perspectiva de qué potencial tiene esta red de alta velocidad y qué posibilidades de negocio tiene para su operador, para su empresa.

En relación con otro bloque de preguntas, lo que se refiere a la colaboración que hoy en día tienen ustedes con las administraciones, concretamente quisiera saber si cree que las infraestructuras de telecomunicaciones de las que ya disponen las administraciones públicas, como pueden ser carreteras o ferrocarriles, pueden ser aprovechadas de forma más eficiente y poniendo su capacidad de excedente a disposición de las demás entidades públicas y con ello también evitar duplicación de inversiones. En este sentido, también me gustaría saber si tienen ustedes alquiladas o cedidas algún tipo de infraestructuras por parte de las administraciones o empresas públicas —fibra oscura, conductos—, así como su posición al respecto. Por último, en lo que respecta a los nuevos productos, este que está creciendo, el tripe play, teléfono fijo —entiendo que en su caso sería teléfono móvil, Internet y televisión—, quisiera saber si cree que las diferentes alianzas que se están produciendo en cuanto a contenidos de algunos operadores pueden llegar a suponer la creación de posición de dominio en un futuro inmediato.

Nuevamente muchas gracias desde el Grupo Parlamentario Socialista por sus aportaciones.

La señora **VICEPRESIDENTA** (Pedrosa Roldán): Tiene la palabra el señor García para contestar a las preguntas de los distintos diputados y grupos parlamentarios.

El señor **CONSEJERO DELEGADO DE JAZZTEL** (García Fernández): En cuanto a las preguntas del portavoz del Grupo Parlamentario Popular, lo que nosotros pensamos de la neutralidad es que evidentemente es un tema que hay que analizar, pero siempre desde la perspectiva del cliente. Es importante que el cliente, las necesidades los usos y los hábitos del cliente, tengan prioridad en estos aspectos, porque al final es el que deposita su confianza, su dinero, su inversión y sus necesidades en nuestros servicios, y es importante considerar esos aspectos como primera prioridad. Evidentemente, los aspectos de piratería son temas importantes que están pendientes, y sin duda considero que hay varios factores, varios *players*, varios componentes que tienen que jugar. Nosotros, como operador, evidentemente somos uno, y por supuesto estamos a disposición de la Administración para facilitar y asistir en esos procesos, porque son procesos importantes que sin duda tendrán repercusiones, no solo en los usuarios y los clientes, sino también en las propias empresas. Por tanto,

lo que nosotros extendemos ahí es nuestra facilidad a colaborar en esos aspectos. En lo que se refiere a la tasa de servicios, ya he dicho que creo que es importante que se analicen las tasas, porque evidentemente considero que es uno de los sectores más castigados en tasas, y si queremos que desarrolle, invierta y promueva la innovación y desarrollo de nuevos productos, que por regla general llevan sus riesgos, es importante que tengamos lo más acotado y definido posible esas tasas, sobre todo las que tienen que ver con el desarrollo de nueva innovación, para asegurar que no tenemos la brecha digital y que somos competitivos en el entorno europeo.

En cuanto a las otras preguntas, quiero decirles que en Jazztel se han hecho unas inversiones que exceden más de los 2.500 millones en los últimos diez años. Son inversores que principalmente han ido en fibra. De hecho, somos el alternativo que más fibra tiene porcentualmente en centrales, prácticamente el 85 ó 90 por ciento de nuestras centrales está conectado con nuestra propia fibra, y esa gran inversión que hicimos sobre todo en los últimos diez años ha ido dirigida a la inversión en fibra urbana, que se está utilizando para conectar las centrales que tenemos activas, ya que durante mucho tiempo hemos sido el operador alternativo con más centrales con fibra en España. En este momento tenemos en torno a 540 centrales, y estamos incluso analizando la posibilidad de abrir nuevas centrales en otros sitios —algunos de ellos tienen que ver evidentemente con lo que hemos hablado— para seguir ese desarrollo. En cuanto una central se hace viable por los costos, inmediatamente emprendemos los estudios necesarios. Por tanto, ese es un trabajo que estamos haciendo constantemente. Las inversiones que tenemos previstas son las siguientes. A finales del año pasado hemos hecho una ampliación de inversión, este año hemos anunciado en torno a 105 millones de euros en inversión y en los próximos tres años seguirá aumentando y estará orientado al desarrollo de la ampliación de nuestra red y, sobre todo, a la expansión de la red en lo relativo a la tecnología. Hemos llevado a cabo para este primer tramo un acuerdo de leasing con bancos que nos facilitan la financiación de esas inversiones y creo que también eso es un hito importante porque somos de las pocas empresas que han conseguido ese tipo de financiación.

En cuanto al tema rural, ya lo he comentado, estamos avanzando, tenemos previstas unas centrales en breve. Respecto a la unión con otros operadores, creo que es un concepto bastante practicado en telecomunicaciones a nivel internacional. Yo mismo he practicado esto cuando he sido presidente o consejero de otras empresas en otros países como en Inglaterra, donde se han unido empresas y hemos desarrollado infraestructuras, por ejemplo, los cables transatlánticos y los cables de fibra a nivel mundial. He sido presidente y consejero delegado de Cable & Wireless en Inglaterra, que es la empresa que más ha desarrollado cables de fibra submarinos, y esta es una práctica habitual en las telecomunicaciones; invertimos conjuntamente y luego hacemos unos con-

tratos que nos permiten compartir ese usufructo de las inversiones y poder usarlos para negocio. Por tanto, sí, estoy muy a favor y, de hecho, creo que es un modelo que en el sector de las telecomunicaciones se ha practicado en el pasado, que se sigue practicando y que, por supuesto, es una forma viable de poder desarrollar redes e inversiones.

En cuanto a la Administración, nosotros alquilamos y hemos utilizado muchísimos conductos. Sobre todo, como tenemos tanta fibra en nuestras propias centrales, evidentemente hemos utilizado diferentes organismos de la Administración, ayuntamientos, eléctricas, ferroviarias, sobre todo en alquiler de ductos, porque teníamos que llegar con nuestra fibra a las centrales, pero también en alquiler de fibra oscura por el *backbone*, sobre todo en las grandes distancias como por ejemplo Madrid-Barcelona. Por tanto, tenemos una red muy extensa, hemos hecho una gran inversión y sí hemos utilizado las infraestructuras y es habitual, incluso entre los propios operadores; es decir, alquilamos también capacidad a otros operadores como ONO, Orange, etcétera.

En cuanto a nuevos productos, Jazztel es el que más innovación ha traído en la banda ancha en España. Recientemente hemos lanzado el VDSL, que es un producto de gran velocidad; también hemos lanzado el empaquetamiento de Digital Plus y hemos lanzado al mismo tiempo tarifas planas de móvil y, por supuesto, tenemos un programa muy ambicioso de desarrollo de productos para los próximos tres años, porque evidentemente la innovación en nuestro caso es fundamental para competir y para diferenciarnos.

No sé si me dejo algo, pero esto es lo que tengo que decir en principio.

La señora **VICEPRESIDENTA** (Pedrosa Roldán): Muchísimas gracias, señor García, por su exposición y por contestar a las preguntas que cada uno de los distintos grupos parlamentarios le han efectuado.

No habiendo más asuntos en el orden del día, se levanta la sesión.

Eran las siete y treinta y cinco minutos de la tarde.

Edita: **Congreso de los Diputados**

Calle Floridablanca, s/n. 28071 Madrid

Teléf.: 91 390 60 00. Fax: 91 429 87 07. <http://www.congreso.es>

Imprime y distribuye: **Imprenta Nacional BOE**

Avenida de Manoteras, 54. 28050 Madrid

Teléf.: 902 365 303. <http://www.boe.es>



Depósito legal: **M. 12.580 - 1961**