

Veinte años de BT en España o como crear valor en competencia

Todos recordamos que, en 1989, la caída del muro de Berlín significó el fin de la guerra fría que fue certificado apenas tres semanas después en Malta por George Bush (padre) y Mijail Gorbachov. En ese contexto, se hacía cada vez más patente la necesidad de liberalizar el sector de las telecomunicaciones que, hasta entonces, era gestionado a través de grandes empresas estatales y permitir que la competencia se convirtiera en el motor de nuestro mercado.

POR SANTIAGO MARTÍNEZ CALZADILLA

En aquel momento, BT era la única empresa estatal que ya había sido privatizada en Europa en 1984 y empezaba a posicionarse para iniciar su expansión internacional. Y eligió España para comenzar, un país que había emprendido una profunda transformación y con una gran vitalidad y ambición por alcanzar los niveles de bienestar

de sus vecinos europeos más avanzados. En un principio, BT España inició su andadura como una pequeña sucursal de la compañía británica BT Worldwide, para gestionar el tráfico de voz entre operadoras en el circuito internacional. En 1993 obtuvo la licencia de transmisión de datos en España y fue el primer operador que comenzó a competir en nuestro país

en el mencionado subsector.

Según la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones (CMT), BT España se ha consolidado en 2008 como la primera alternativa en el mercado de transmisión de datos para empresas, con una cuota cercana al 21% y sólo por detrás del operador dominante. Tras estos veinte años, se puede afirmar que BT ha cumplido este objetivo con holgura y ha contribuido en gran medida a la creación de un escenario de competencia en el que los principales beneficiarios han sido y son los usuarios y consumidores. Este dato, que es un éxito para BT, lo es sobre todo para los usuarios de los servicios de telecomunicaciones porque han tenido la oportunidad real de elegir y, con ello, obtener las mejores prestaciones obligándonos a los operadores a ser cada vez mejores para poder continuar siendo su primera opción.

Con el inicio de la liberalización en 1999, la compañía obtuvo la licencia tipo B1, gracias a lo cual comenzó a ofrecer la telefonía fija en España a



las empresas y los organismos públicos. El cambio estratégico llevó a BT a partir de 2002 a consolidarse como un operador de servicios TI y no sólo de infraestructuras. Actualmente, es uno de los principales proveedores de servicios de TI gestionados en red y diseña y gestiona servicios de red y de TI para dar soporte a la eficiencia del negocio de las organizaciones.

Actualmente, BT España presta sus servicios tanto a grandes empresas como a más de 30.000 pymes en todo el territorio nacional y de todos los sectores de actividad es hoy en día también la primera alternativa en el sector público donde da servicio a organismos como el Ministerio de la Presidencia, Ministerio de Política Territorial, el INEM, AENA, Red.es, la Comunidad de Madrid y el Ayuntamiento de Barcelona y se ha posicionado como la principal alternativa al operador dominante alcanzando un 8% del gasto en servicios de telecomunicaciones en la Administración Central del Estado en 2007 según el último Informe IRIA.

En la Administración Pública, la aparición de la competencia en el sector de las telecomunicaciones ha redundado directamente en una mejora de la eficacia y una disminución de los costes de la Administración. La competencia lleva consigo beneficios inmediatos para la Administración ya que, si ésta es efectiva, supone una mejora de los costes en que incurre y en una mejora de la gestión y de los servicios que los organismos públicos prestan a los ciudadanos.

El efecto beneficioso de la competencia, en un primer momento, se pudo medir con bastante exactitud en la Administración Central donde sólo en 2005 y, según el diario económico Cinco Días, fue capaz de ahorrar en telecomunicaciones un tercio

de lo que tenía previsto gracias a la concurrencia de múltiples ofertas. La suma de los presupuestos de licitación de los concursos adjudicados en ese año fueron de 325 millones de euros y la factura final fue de 219, es decir, el Estado ahorró 106 millones de euros y, al mismo tiempo, fue capaz de ofrecer mejores servicios a los ciudadanos.

Esto ilustra el hecho de que, cuando hay una situación de competencia, se producen bajadas significativas de precios que, obviamente, repercuten positivamente en el nivel de gasto público sin merma o, incluso, mejorando los servicios que se prestan. Por el

contrario, cuando se dificulta la concurrencia, los precios finales apenas sufren variación sobre el presupuesto de licitación o el que se venía pagando por el mismo servicio.

Aunque no ha vuelto a realizarse un análisis como el de hace cuatro años, se puede decir que este abaratamiento en los servicios de telecomunicaciones ha continuado en menor proporción en los años siguientes, debido fundamentalmente, a que los importes de licitación se han ido ajustando gracias a la experiencia desarrollada en los presupuestos de los proyectos por parte de la Administración. »




En la Administración Pública, la aparición de la competencia en el sector de las telecomunicaciones ha redundado directamente en una mejora de la eficacia y una disminución de los costes de la Administración

No obstante, y a pesar de que formalmente concurren distintos oferentes, existe el riesgo de perder el impulso generado por estos resultados si, sistemática y abrumadoramente, las adjudicaciones de los concursos públicos siguen favoreciendo a un solo operador porque el resto de aspirantes, al ver frustradas sus expectativas de manera continuada, desistirán de seguir presentándose a los concursos que se convoquen ante la falta real de opciones. La ausencia de concurrentes conduciría, inevitablemente, a un monopolio de facto en la Administración Pública y los beneficios iniciales se podrían convertir en un espejismo para desembocar en un mercado dominado por un único proveedor.

Otro riesgo que amenaza la competencia es la convergencia. Todo converge en el mundo de las tecnologías de la información y las telecomunicaciones, lo cual es una gran ventaja para los usuarios que pueden recibir, transmitir y gestionar información sobre distintos dispositivos y en muy variado formato. En este contexto, los distintos espacios de convergencia podrían llegar a ser la puntilla de la competencia en el sector público. Uno de los avances habidos en el proceso de liberalización de la Administración fue la división por lotes de los concursos; ello suponía que un organismo público podía sacar a concurso partidas diferenciadas según el tipo de servicio. Esta medida abría, sobre el papel, la posibilidad a que pudiera haber distintos proveedores dentro un mismo organismo. La convergencia aplicada, sin más, sobre la división de servicios que ahora confluyen, podría convertirse en una excusa fácil que acabase con la diversificación por lotes e impediría la efectividad de la competencia. En un escenario que no contemplara

concursos públicos por lotes, se estaría primando a aquellas empresas y operadores que ya detentan una posición dominante en el mercado y, por lo tanto, contribuiría a perpetuarlo.

Para evitarlo, los poderes públicos tienen que velar porque exista competencia efectiva, planteando soluciones que tengan en cuenta la nueva realidad del sector de las TIC, de forma que la competencia se vea, no solo preservada sino estimulada. Al final, consumidores, empresas y organismos públicos deberían poder elegir entre una mayor variedad de servicios de comunicaciones y procedentes de un mayor número de proveedores. Algunos procederán del sector de las telecomunicaciones, otros de del sector del entretenimiento o firmas de TV por satélite consolidadas y otros habrán surgido inicialmente como proveedores de acceso a Internet, pero todos ellos tendrán que competir por los mismos clientes. Las empresas involucradas se tienen que preparar para una mayor competencia y los reguladores deben asegurar que el marco es el más adecuado y que permite la continuidad de la competencia. Finalmente, los usuarios y consumidores, si todo va bien, disfrutarán de mayor capacidad de elección y precios más bajos. Todo esto ocurrirá si conseguimos mantener un escenario de competencia efectiva.

Los primeros veinte años de BT en España son un excelente ejemplo de cómo la competencia beneficia a todos, porque genera nuevos y mejores servicios y a mejores precios, y al mismo tiempo, que sirve de estímulo incuestionable para la innovación y la inversión. 

Santiago Martínez Calzadilla es Director para el Sector Público de BT España