

Telecomunicaciones: una lección de teoría económica

ARJAN SUNDARDAS PROFESOR DEL INSTITUTO DE EMPRESA

Introducción

Algunos pensaban que realmente se estaba creando una Nueva Economía, guiada por principios diferentes de los que han regido durante años en el resto de sectores, algunos con grandes crecimientos, pero el tiempo ha demostrado que la mal llamada Nueva Economía se regía por los principios tradicionales de la economía, aunque sí es verdad que con mayor agilidad.

No hay que remontarse demasiados años atrás para recordar frases tales como «lo importante es captar usuarios», «métodos como la valoración por medio de flujos de caja no son válidos» o «estamos ante una Nueva Economía que ha creado un paradigma en cuanto a principios», momentos en los que realmente se pensaba que una buena idea bien valía decenas de millones de euros, incluso si no tenía ningún plan de negocio que la respaldara. Ese paradigma ha cambiado. Solamente hay que observar lo que ha ido ocurriendo con ferias de infocomunicaciones -término que surge también en aquella época para referirse a la convergencia de la informática y las comunicaciones- como puede ser el caso de SIMO. Esta feria agrupa a los diferentes fabricantes de equipos, proveedores de servicios, operadores y público en general, tanto empresarial como residencial, en resumen, a los diferentes actores del sector de las infocomunicaciones. La tendencia de empresas presentes en SIMO ha ido

disminuyendo desde el pinchazo de la burbuja Internet, de 850 empresas en 2001 a las menos de 700 en el presente, con grandes ausencias tales como las de Dell, Ericsson o el gigante europeo del ERP, SAP.

Usuarios

Sin embargo, aunque pueda parecer curioso, la burbuja Internet no parece haber pinchado en lo que a usuarios se refiere, dado los crecimientos experimentados en número de asistentes a este tipo de ferias, y que en concreto en el SIMO se estima que han sido más de 275.000 personas. También, cuando observamos las cifras que publican los diferentes operadores para sus inversores, y en las previsiones de los analistas de mercado (como pueden ser fuentes de reconocido prestigio como Gartner, IDC; Pyramid Research, Yankee Group, etc.), el consumo de los usuarios aumenta, mediante la contratación y uso de nuevos servicios innovadores, como pueden ser la mensajería móvil multimedia, la televisión de pago, las conexiones a Internet de banda ancha (ADSL y cable), e incluso siendo fidelizados mediante bonos de uso que incrementan el uso del más antiguo de los servicios de telecomunicaciones, el teléfono.

Todo esto no es más que una muestra del acercamiento que está sufriendo la oferta a la demanda, disminuyendo la oferta (total) de servicios y/o proveedores, y aumentando

la demanda de los mismos. Sí, no se equivocan al pensar automáticamente que estamos hablando de las leyes tradicionales de la economía, de la oferta y la demanda. Esas que tantos autores analizaban en los libros clásicos de economía y que, al parecer, siguen vigentes, incluso para el mercado de las telecomunicaciones e Internet, de lo que denominamos como Nueva Economía.

La oferta, efectivamente, se encuentra en un proceso de reducción, donde se están formando grandes grupos en el sector, y de lo que hemos visto muestras en la fusión de los operadores de acceso local inalámbrico de banda ancha, LMDS, Neo y SkyPoint. Igualmente hemos visto muestras en la adquisición de EresMas, el portal de Internet hasta hace poco perteneciente al segundo grupo de telecomunicaciones español Auna, por parte de Wanadoo, la filial de France Telecom responsable del negocio de acceso a Internet y contenidos a nivel mundial, o la todavía pendiente de aprobación fusión de las plataformas digitales de televisión de pago por satélite Vía Digital y Canal Satélite Digital, perteneciente esta última a un gran grupo mediático como es Sogecable.

Por otra parte, están empezando a alcanzar «la velocidad de crucero» en el uso de servicios avanzados de telecomunicaciones, algo más tarde de lo esperado por las múltiples compañías lanzadas al mercado coincidiendo con la liberalización del sector a finales del decenio pasado, de entre las cuales, muchas han quedado en el camino, teniendo de rojo la situación de un sector prometedor, pero en el que las previsiones de crecimiento eran demasiado optimistas.

Probablemente estamos llegando a un momento en que las curvas de la oferta y la demanda empiecen a aproximarse, para conseguir relanzar el sector, tras etapas anteriores donde el lado de la oferta no se daba cuenta de la inmadurez tecnológica de sus potenciales clientes, esto es, del lado de la demanda. Penetraciones de telefonía móvil del 70 por ciento de la población bien son una muestra de esto, aunque solamente es el preludio del crecimiento esperado de servicios más innovadores y «futuristas», como son las conexiones a Internet de alta velocidad, mediante ADSL, cable o incluso la red eléctrica, mediante una tecnología en desarrollo denominada PowerLine, de servicios basados en tecnologías inalámbricas, que han podido ser vistos y probados en el SIMO de este año.

Conclusión

En resumen, esa Nueva Economía que pensábamos que tenía un comportamiento totalmente diferente de la economía tradicional se rige por leyes como la de la oferta y la demanda, por métodos de valoración tradicionales, y con un principio tan básico como que tanto en la Vieja Economía como en la Nueva Economía no debemos olvidar que los beneficios provienen de restarle a los ingresos, los costes.