

Buenos días a todos:

Es para mí un auténtico placer atender a la amable invitación de FENITEL y AMIITEL para participar en este VII Congreso Internacional de Empresas Instaladoras. El hecho de que este año celebremos la séptima edición, es el más claro exponente de que, sin duda, se ha convertido en un referente para el sector.

Como Responsable del Registro de Empresas Instaladoras de Telecomunicación de la SETSI, es además una oportunidad inmejorable para estar en contacto con las empresas de (permítanme la vanidad) "mi Registro" y, lo que es más importante, con las personas que desarrollan su actividad en ellas.

Ya me conocen la mayoría de ustedes y saben que no me ando con circunloquios cuando me dirijo a ustedes; siempre digo que pertenezco al Ministerio de Industria, Turismo y Comercio y no al de Asuntos Exteriores, por lo que no estoy obligado por los usos y costumbres diplomáticos; prefiero utilizar un lenguaje directo y sencillo como el que creo que utilizan todos ustedes. De esta forma no corremos el riesgo de que no se entiendan o se malinterpreten nuestras palabras.

Se preguntarán ustedes ¿a qué viene la introducción de este tipo pesado? Permítanme que me explique.

Se me ha invitado a participar en la mesa que trata el tema del mantenimiento de infraestructuras de telecomunicación en los edificios de viviendas, y los que me conocen y me han escuchado otras intervenciones, saben que este es un tema sobre el que hago hincapié desde hace muchos años.

Cuando tengo la oportunidad de dirigirme a la gente de la instalación, siempre les digo lo mismo: Todas las empresas instaladoras de telecomunicación deberían tener como plan de negocio para sobrevivir, para cubrir gastos, la actividad de mantenimiento de las instalaciones, dejando el resto de actividades para la obtención de beneficios.

Y ustedes dirán: ¡mira el guapo del funcionario este! Con que facilidad habla de lo que no entiende.

Y yo les contesto: ¡ya se que mucho más fácil hablar que actuar!, pero mi posición como Encargado del Registro me permite observar la globalidad del sector y les aseguro que lo que les he dicho es posible y factible, aunque en los lugares en que no existe tradición de contratar el mantenimiento la tarea a desarrollar implica la realización de mayores esfuerzos por parte de las empresas instaladoras, al menos inicialmente, ya que hay que convencer a las comunidades de propietarios de la necesidad de contratar el mantenimiento y de las ventajas que obtienen a cambio. Es decir, además de desarrollar su actividad profesional y comercial, es preciso realizar una labor pedagógica.

Por ello y con la brevedad que exige lo apretado de la agenda del Congreso, vamos a ver si yo les puedo ayudar en esta labor pedagógica, intentando proporcionarles un par de argumentos que les puedan servir para convencer a sus clientes.

Analicemos el tema desde el punto de vista de las comunidades de propietarios: ¿Por qué yo, comunidad de propietarios, tengo que incurrir en un gasto periódico más? Les apunto dos razones:

### **Una primera de tipo legal:**

De acuerdo con lo dispuesto en el artículo 10.1 de la Ley de Propiedad Horizontal será obligación de la comunidad, la realización de las obras necesarias para el adecuado sostenimiento y conservación del inmueble y de sus servicios, de modo que reúna las debidas condiciones estructurales, de estanqueidad, habitabilidad, accesibilidad y seguridad.

Vemos pues, que hay una obligación legal de mantener los elementos comunes de las edificaciones. En gran medida depende de ustedes, haciendo los contratos de mantenimiento lo suficientemente atractivos (precio razonable, buenos tiempos de respuesta ante averías, posibilidades de actualización y modernización de las instalaciones, garantía de las intervenciones, etc.) para que la comunidad de propietarios entienda estos contratos como el mecanismo ideal para cumplir sus obligaciones. En esta tarea deberían contar, cuando existan, como aliados naturales con los profesionales de la administración de fincas.

### **Una segunda de tipo funcional:**

Afortunadamente cada día que pasa es mayor el convencimiento de la gente de que las telecomunicaciones y sus diferentes servicios constituyen elementos esenciales para disfrutar de un mínimo de calidad de vida. Además este convencimiento se ve acompañado con la impresión, ajustada a la realidad, de que la mejora de servicios viene de la mano de una mayor complejidad técnica en las instalaciones e infraestructuras que los soportan. Si alguien no tenía claras estas ideas, la reforma de la legislación de las ICT, de la que les hablarán en otra mesa del Congreso, les sacará de dudas.

La conclusión es inmediata: la calidad de los servicios depende de la correcta puesta a punto de las instalaciones que los soportan, y esta puesta a punto es preciso que sea llevada a cabo por profesionales que dominen la materia, es decir, por empresas acreditadas que garanticen sus intervenciones.

No seré yo quien les de lecciones de cómo llevar sus negocios, pero les sugiero que consideren seriamente la actividad del mantenimiento como una de las salidas importantes para sus empresas. Si son honestos consigo mismos coincidirán conmigo en que muchos de ustedes no se han planteado en serio esta posibilidad.

Si la actual crisis inmobiliaria, les ayuda a emprender este camino, probablemente en no mucho tiempo, podremos felicitarnos todos, usuarios por tener garantizados unos servicios telecomunicación con una calidad satisfactoria, y empresas instaladoras mas profesionales y asentadas y una mayor continuidad en su negocio.

Que así sea. Muchas gracias.

Pedro Luis Romero Morales

Responsable del Registro de Empresas Instaladoras de Telecomunicaciones

SETSI.