

Banda Ancha

Se puede decir que la “revolución de la banda ancha” comenzó el pasado junio cuando Telefónica solicitó permiso a la CMT para duplicar la velocidad de ADSL sin variar precios al consumidor, comenta Juan José Sánchez Águila, miembro de las Juntas del COIT, que conduce el presente Café de Redacción para BIT.

E

l organismo regulador dio el visto bueno en julio, asegurando que la petición de Telefónica no distorsionaba el mercado, para que la duplicación afectara a las diferentes velocidades 256 y 512 Kb/s y 1 y 2Mb/s. Con este respaldo la oferta mínima regulada quedaría en 512 Kb/s y la superior en 4Mb/s. Sin embargo, también puso como condición que el operador, propietario de la mayor red de acceso, garantizara la oferta al resto de proveedores mayoristas.

El hecho es que la “revolución” parece haber comenzado y para que nos adelanten algo de lo que traerá el futuro, hemos pedido la participación en nuestra charla a Agustín Béjar, Director de Marketing de Ya.com; Valeriano de las Heras, Director de Regulación de Telefónica de España y Guillermo Hernández Martínez, director de Planificación Estratégica de Wanadoo.

BIT. En principio ¿cuál es el motivo de esta estrategia?

Valeriano de las Heras. El objetivo de Telefónica cuando le plantea a la CMT aumentar la velocidad es generar un mercado sostenido de crecimiento, que beneficia no sólo a esta compañía, sino a todo el sector. Telefónica planteaba conseguir lo que llamamos el “círculo virtuoso” de crecimiento que necesita una velocidad suficiente para que por la red puedan viajar contenidos, que genere una demanda por parte de los clientes, que a su vez generaría un incremento de número de hogares conectados, que permitiera incrementar la demanda y oferta de servicios, y así sucesivamente. Ese círculo virtuoso va a producir un incremento del valor de mercado, que será un beneficio para Telefónica pero también para los demás operadores, fabricantes y todos los niveles del sector. En cuanto a la medida que nos impuso como condición la CMT de que sea abriera a todos los operadores, lo vimos como algo interesante. Queremos que el mercado alcance una masa

crítica que nos permita avanzar en ofertas y clientes.

Cabe preguntarse por qué ahora. Lo cierto es que veíamos que, aunque continuaba creciendo a buen ritmo, el incremento de la BA empezaba a ralentizarse. Por eso, tanto con la apertura del bucle local por una parte, como por el ADSL, se busca esa aceleración necesaria. El "ADSL a la Carta" es lo que puede dinamizar la demanda, al incrementarse la velocidad. Se abren las posibilidades a gente que debido al nivel de precios no estaba enganchado. Digamos que va en la misma línea de alimentar este círculo virtuoso, sin menoscabar el valor de mercado.

Guillermo Hernández Martínez.

Nosotros, desde Wanadoo, vemos que es una medida muy positiva, que crea valor para todos los agentes del mercado y especialmente para el cliente final. Lo único que añadir es que tenía que haber llegado mucho antes. En España teníamos un internet rápido, pero no BA real. Si comparamos con Francia, que oferta un mega y dos a 20 euros, con Holanda que se mueve al mismo nivel, el desfase con la BA en España era un punto importante.

Los operadores alternativos, por lo menos Wanadoo, lo veníamos demandando hace tiempo. Los precios del ADSL 256 eran altos para la velocidad que tenía, lo que dejaba dos opciones, subir la velocidad por el mismo precio era una de ellas. Incluso, nosotros consideramos que todavía debían bajar más los precios o aumentar más la velocidad ofrecida. Esta medida, por tanto, no se trata ni más ni menos que de una evolución natural del mercado. Nos acerca al resto de países europeos, pero todavía queda camino por avanzar y los operadores alternativos tienen un papel



De izquierda a derecha: Guillermo Hernández Martínez, Agustín Béjar, José Sánchez Águila-Collantes y Valeriano de las Heras

clave. Hay diversos actores alternativos que están embarcados en la desagregación del bucle local (o el ULL), que permitirá ofrecer en una amplia zona de España un ADSL verdaderamente rápido y a un precio muy competitivo, hablando de una BA de verdad, de 1 ó 2 megas. Hay ciertas ofertas en el mercado que son punta de lanza de lo que va a venir, muy rápido y generalizado.

Con respecto a por qué se produce en este momento la duplicidad de la velocidad, casi la pregunta adecuada es ¿por qué no se ha producido antes? Telefónica ha buscado el momento adecuado que le favoreciera. Hasta ahora, los operadores alternativos dependían de la oferta mayorista de Telefónica y no podían dar este paso. Sin embargo, ahora la situación es distinta gracias a la desagregación del bucle local o ULL, que justamente es ahora cuando se está lanzando.

La acción de Telefónica, por tanto, responde también a una defensa ante las acciones que, en base al ULL, los operadores alternativos llevan preparando hace varios meses y surge como respuesta a las ofertas agresivas que se iban a lanzar en cuanto a BA. Como ha ocurrido en Francia con Free o en Italia con

Fastworld, o con Wanadoo en donde es operador alternativo. Viene ya la BA de verdad y Telefónica responde.

Agustín Béjar. Hay que aplaudir la actitud de Telefónica porque es un beneficio para el usuario, pero es un movimiento natural y que coincide con el de otros países del entorno. Mantener el precio al cliente y aumentar la velocidad. El momento se ha elegido para frenar las ofertas agresivas de los operadores alternativos. Coincido en que es un movimiento defensivo por parte del operador principal. No había argumentos alternativos de cara al mercado para mantener que el usuario tuviera que pagar 45 euros. Los operadores alternativos nos encontramos con márgenes que no permitían aportaciones de valor añadido a la línea ADSL. Los ingresos eran la cuota mensual. Estamos viendo cómo evolucionan los países del entorno en el sentido de este aumento de velocidad gratuito, sin contar a Italia, que siempre tiene un componente de subvención. Pero se ve que los precios son extrapolables a España, como los costes. Desde Ya.com hemos mejorado la oferta por arriba con mayor ancho de banda y por abajo un ADSL rápido, pa- ➔

ra que el usuario disfrute 24 horas a precio de tarifa plana.

Lo del ADSL a la Carta, me parece bien: que se aumente la velocidad y que se ataque otro nicho de mercado de usuarios, que demandan precios más económicos.

Pero lo que sí es importante es el papel de la CMT para lograr que el acceso sea paritario entre todos los operadores, incluida Telefónica. Todos podrían hacerlo, en principio, pero la pequeña trampa está en que el beneficio del servicio va en función del consumo que se haga fuera del horario contratado. La gente contrata la franja horaria en la que realmente navega, las tarifas planas sirven cuando el usuario sabe exactamente cuánto quiere pagar. Está muy bien que el usuario tenga mejoras, pero es fundamental que los operadores tengamos las mismas oportunidades.

BIT. Inicialmente, se ha tratado de igualar la oferta de Telefónica con tarifas onduladas, ADSL a la Carta, menores velocidades a precios más bajos, inclusión de llamadas telefónicas. ¿Qué será lo siguiente?

Agustín Béjar. Sobre ADSL hay que ir a mayores velocidades e incorporando valor añadido: VOIP, contenidos y demás. Partimos del hecho negativo de que el usuario desde el principio en España está acostumbrado al “todo gratis” y hay que re educarle, con la tentación de la oferta. Hay que convencerle de que merece la pena pagar por ese algo más.

Valeriano de las Heras. en cuanto al futuro, hay que reconocer el papel tan decisivo de la CMT. Pero su papel ha de ser distinto. Antes, el objetivo era arrebatarse cuota a Telefónica y no el crecimiento, entonces la demanda se estanca. Ese mo-

delo no vale en una empresa, que lo que necesita es crecer. El modelo regulatorio no vale: si crece la BA, todos ganamos, sino no. El modelo regulatorio de la voz era repartir la tarta. Lo digo porque todos, incluso nosotros, todavía tenemos el modelo de la voz en la mente.

En cuanto al 256, Telefónica fue el operador que más fuerte alegó para su desaparición, incluso algún operador alternativo apostó muy fuerte por su mantenimiento.

Y es una rémora. Cuando se dice que la CMT debe garantizar la verticalidad, ¿hablamos de bajar el GigaADSL? En el caso francés el regulador ante una demanda como

esta de France Telecom ha dicho que no porque quiere beneficiar a los operadores que van hacia el bucle.

Guillermo Hernández Martínez.

Pienso que el regulador ha de intervenir en el mercado para mantener una competencia sana y permitir la existencia de alternativas rentables. En Francia, el regulador ha presionado para que se mantuviera la cuota de mercado del incumbente a niveles razonables. Wanadoo ha realizado un plan de inversiones muy fuerte en apertura de bucle local por el 60 por ciento del territorio. Llegábamos mucho tiempo pidiendo el 512, hubiéramos querido que se hu-



Valeriano de las Heras: “La CMT debe adaptarse porque su objetivo ya no debe ser arrebatarse cuota a Telefónica sino el crecimiento del sector”

biera hecho antes, pero Telefónica no lo ha hecho hasta que ha visto que salía nuestra oferta.

No se ha pedido mantener los 256, sino que una vez más se pide a la CMT que ejerza como regulador y asegure que los alternativos pueden competir en igualdad de condiciones con Telefónica. Pedíamos un periodo de transición para prepararnos y amortizar inversiones.

En Francia, France Telecom pide que se baje el precio y el regulador no le deja como signo de apoyo a los operadores alternativos embarcados en la apertura del bucle local. Cuando el incumbente reduce el precio al usuario final, automáticamente se reduce el precio de la oferta mayorista. Una bajada brusca de precios de France Telecom justo en este momento hubiese devaluado las inversiones realizadas en ULL por algunos operadores alternativos, atenuando la ventaja competitiva que se obtiene con este tipo de inversiones. Aquí, el Regulador puso a los alternativos en una situación de estrechamiento de márgenes que dificultó enormemente las inversiones.

En el mercado de telecomunicaciones se empieza compitiendo en servicios de conectividad y se evoluciona hacia la competencia en infraestructuras. Lo que hizo el regulador fue pinzar económicamente a los operadores alternativos, lo cual frenó su desarrollo. En Francia al estar muy desarrollado el bucle local, se dijo: no bajéis la oferta mayorista para no colocarlos en situación de desventaja competitiva ante las inversiones tan fuertes de los alternativos al desagregar el bucle. Wanadoo fue el primer operador en España que lanzó un ADSL ondulado en 2002, nuestra oferta ADSL GO. En España, con ADSL a la Carta, los alternativos solo pueden abrir el bucle local o contratar la oferta mayorista de Telefónica.



Agustín Béjar: “El papel de la CMT es importante para lograr que el acceso sea paritario entre todos los operadores, incluida Telefónica”

Y cuando se contrata el servicio mayorista de Telefónica se paga lo mismo pero el modelo de negocio es diferente dependiendo de si las ofertas son en tarifa plana, onduladas con consumo fuera del bono o por minuto. El regulador debe considerar estos elementos y debe corregir el mercado de modo que se permita a los alternativos competir en igualdad de condiciones con Telefónica.

BIT. Sin embargo, no todo acaba en la telefonía y el acceso a Internet, viene la revolución de la BA con el video bajo demanda, VoIP ¿cómo lo veis?

Agustín Béjar. El futuro es un mercado que hoy todavía no existe, que se centrará en contenidos, en BA. A día de hoy, el pago por contenidos puede ser complejo aunque estamos trabajando en ello. Incluso para los operadores de cable está siendo difícil. Los contenidos pueden convertir a Internet en una ventana, como un canal de comercialización más. Por ejemplo, en Alemania funciona muy bien por ejemplo la oferta de pre estrenos de películas en tv a través de internet.

Valeriano de las Heras. Telefónica está desarrollando en Madrid, Barcelona y Alicante ofertas como ➔

Imagenio. Hay que crear la demanda y ganará quien consiga la clave para atraerse el interés del cliente, sea cultura, vídeo bajo demanda o enseñanza. La revolución vendrá cuando los operadores de telecomunicación, que sabemos de estaciones, de lanzar cables o de dar cobertura, aprendamos a dar contenidos y servicios. Lo que no tiene sentido en la banda ancha es la cul-

tura de la preselección. Tenemos que competir en otras áreas. Wánadoo ha ofertado voz más ADSL y es sólo un pequeño paso.

Agustín Béjar. Y mientras el operador se convierte en un operador de servicios, nos preocupamos por el precio porque no hay contenidos todavía, pero lo que hay que aportar es valor añadido. El mercado español

es dinámico y se va a poder adaptar. Además de incrementar la velocidad, hay que dar algo más. Que todo el mundo pueda entrar en internet y ya con la autopista pueden añadirse todos los servicios posibles. Lo que va a cambiar es la compañía tradicional, las de videojuegos con plataformas de juegos, de multijugadores y tantas que tienen un catálogo que ofertar en internet.



Guillermo Hernández Martínez.

Está por empezar la revolución de manos de la BA: la difusión de contenidos, la videoconferencia, la convergencia fijo – móvil, wi-fi, VoIP.

No podemos imaginar todavía lo que puede venir. Por ejemplo, seguro que se va a desarrollar la opción de vídeo y TV sobre ADSL y que será normal que en una conversación telefónica veas a la persona con la que hablas

Valeriano de las Heras. lo que estamos viendo en Francia es que hay que cuidar la "brecha digital". Es un peligro ver las zonas desarrolladas junto a las que se quedan atrás. Desde Telefónica nos preocupa quién va a cubrir la oferta universal. Si se decide que sea Telefónica, está claro que su capacidad competitiva no será la misma con esa rémora. Los operadores alternativos tienen su bucle en el 40, 60 ó 70 por ciento nacional ¿Y el resto? Cada operador llega a su nivel, pero va a haber distintos escenarios competitivos en el territorio nacional. Si la descompensación negativa recae en Telefónica, habrá que compensarla por otro lado.

BIT. Cuando se habla de BA se piensa en ADSL, pero ¿qué pasa con cable, PLC, Satélite..?

Guillermo Hernández Martínez. Habrá dos tecnologías principales, ADSL y cable, las demás serán mar-

Guillermo Hernández Martínez: "Estamos satisfechos con la apertura, pero el regulador debe controlarlo para que podamos competir en igualdad de condiciones"

ginales. El verdadero impulsor del crecimiento será el ADSL, en Europa en particular, como un 75 por ciento. El cable rozará el 25, y el resto actuará de manera marginal. PLC ha generado mucho ruido, funciona pero le falta un modelo de negocio y de empresa para ser competitivo. Es complementario en determinadas zonas y dentro de casa es básico para domótica.

Agustín Béjar. Los datos de estas tecnologías las convierten en residuales. Indudablemente, el cable es importante, pero la tecnología mayoritaria será el ADSL a través de la desagregación del bucle.

Valeriano de las Heras. Si, coincidimos todos en que ADSL será el de mayor crecimiento y el resto irá detrás, según las circunstancias.

BIT. ¿Cómo veis la calidad del servicio, ante tantos virus, spam y gusanos que lo amenazan?

Guillermo Hernández Martínez. Los virus son bucles que se mueven automáticamente, rebotan y son complicados de parar. Nuestros propios activos e infraestructuras pueden sufrir un corte en el servicio.

Realizamos todos un esfuerzo importantísimo en I+D, porque no afecta sólo al correo sino todo hay que protegerlo. La calidad de servicio de cara al correo electrónico es un problema, el funcionamiento de los virus incluye ataques a las plataformas y las inversiones para proteger las infraestructuras son enormes. Y también hay que considerar que el e-mail no es responsabilidad de las operadoras de telecomunicaciones, sino de los proveedores de correo electrónico que no siempre son operadores.

Agustín Béjar. Nosotros ofrecemos servicios a los clientes, como



CONTERTULIOS: De izquierda a derecha: Guillermo Hernández, Juan José Sánchez, Agustín Béjar y Valeriano de las Heras

valor añadido, para intentar evitar el spam en la medida de lo posible. Hemos generado cuentas que nada más crearlas ya se llenan de correo basura. Hay listas negras, se ponen barreras, se crean cortafuegos, pero es muy complicado para todos.

Valeriano de las Heras. el gran problema es que se crea desconfianza en el usuario y eso hace caer la demanda. Además, es contagioso y el usuario deja de creer en el comercio electrónico, en todo el producto. Por eso son tan necesarias las inversiones en seguridad y en calidad del servicio.

BIT. ¿Qué estimaciones de crecimiento tenéis para los próximos meses con tantas ofertas?

Agustín Béjar. Hay que esperar la reacción de este mes de septiembre, ver cómo cala en el usuario, esperamos crecimientos importantes. Hay unos datos de BA de Telefónica, que centra en dos millones y medio de líneas ADSL, para este año. En 2007, se alcanzarán los 7,7 millones de accesos en BA. Ya.com espera tener un 15% de este mercado.

Valeriano de las Heras. Europa lleva, con España, un año de retraso con respecto a Francia. Hay un dato importante y es que falla la penetración del ordenador, en España. La Administración tiene que hacer una subvención continua, porque si no hay Pc, menos va a haber ADSL.

Es fundamental incidir en la necesidad de los ordenadores para educación. No hay como ver el éxito de la declaración de la Renta, funciona estupidamente, porque no en otros campos. Si no, no llegaremos a la Sociedad de la Información.

Agustín Béjar. Los operadores ya estamos haciendo esfuerzos importantes en equipos para conectarse, de Hw gratuito. Pero no podemos afrontar la subvención de toda la cadena de conexión. Es la Administración quien ha de asumirlo. Está haciendo un buen trabajo con Red.es, pero más dirigido a las zonas rurales, y hay que apoyar campos tan básicos como las Pymes para que sean competitivas gracias a la Banda Ancha.

Guillermo Hernández Martínez. A corto plazo el crecimiento va a ser sostenible, especialmente gracias a las nuevas ofertas que van a lanzar los operadores alternativos. En el largo plazo, la Administración tendrá un papel clave. Está la "brecha digital", pero también la de la edad, porque poca gente usa el ordenador después de los 40. Además, existe la brecha social, porque los PCs son caros. Hay que atacar estos segmentos con el apoyo de la Administración, esa será la gran barrera. El ejemplo de pago a Hacienda por internet es brillante, pero por qué no se aplica a los demás conceptos de Administración, Comunidades Autónomas y Ayuntamientos.