

# Asociación de Internautas



## La 'BANDA' ANCHA sigue sin afinar

---

Los operadores alternativos a Telefónica están inmersos en una batalla por ganar clientes de ADSL que les lleva a lanzar ofertas de altas velocidades que son humo para una mayoría de ciudadanos

---

[Por Elena Hita en Nueva Economía / El Mundo.es](#)

La guerra de tarifas de los proveedores de acceso a Internet con ADSL ha llegado a tal extremo, que la avalancha de ofertas por ofrecer la velocidad más alta al precio más competitivo está confundiendo al personal. Las agresivas promociones de conexiones en banda ancha de entre dos y cuatro megas son humo para gran parte de los ciudadanos. Asociaciones de consumidores y de internautas denuncian lo «engañosas» que resultan las ofertas.

Haga la prueba. Facilite su número de teléfono fijo a las compañías alternativas a Telefónica y compruebe si tiene cobertura a esas velocidades. Si no vive en zonas de alta densidad poblacional, y principalmente de Madrid, Barcelona, Valencia y Málaga, seguro que esas ofertas no están disponibles para usted, de momento.

Actualmente, sólo Telefónica dispone de una red que cubre el 95% del país -el resto no tiene acceso por razones geográficas-. Como operador dominante, su oferta está limitada en velocidad -512 kilobites que el 26 de julio se doblarán hasta un mega- y en servicios para garantizar la supervivencia de sus rivales. Hasta hace un año, éstos han permanecido actuando como revendedores de la red de Telefónica, de tal manera que iban un paso por detrás de sus ofertas. Desde entonces, Wanadoo, Ya.com o Jazztel están apostando por otra modalidad de negocio que, aunque exige un mayor esfuerzo inversor, les permite competir en servicios, velocidad y precio. Esta modalidad se conoce en el sector como desagregación del bucle de abonado. El bucle es el último tramo de cable que une la centralita con el domicilio del usuario y que al desconectarse de la red de Telefónica, permite gestionar independientemente las líneas telefónicas de dicha central. «Lo malo es que esta desagregación se está realizando en lugares muy rentables como son las zonas céntricas de las grandes ciudades», dice Victor Domingo, presidente de la Asociación de Internautas (AI), quien añade que «las empresas están dando una publicidad engañosa. Sabemos el precio, pero no lo que te van a dar».

Con la estrategia de desagregación es como los operadores alternativos están haciendo las mejores ofertas de acceso a Internet, a velocidades de entre dos y cuatro megas (ver gráfico). Pero si se analiza la cobertura de las agresivas promociones en las mil centrales más rentables -cubren el 78% de las 21,6 millones de líneas con cobertura ADSL, aunque no todas están disponibles para la competencia- el resultado es que a fecha de 10 de junio, en torno a 11 millones de líneas telefónicas tenían ya posibilidades de conexión de dos megas. Si este dato se extrapolara al total de la población, la conclusión es que la mitad de los españoles no se beneficiaría de ninguna de estas ofertas. El análisis por empresas concluye que los cuatro megas de Jazztel sólo estaban disponibles para el 11% de la población. En cambio, los dos megas de Wanadoo y Ya.com llegaban al 28% y 51%, respectivamente. Es decir, en dicha fecha, sólo Ya.com abarcaba la mitad de la población. «La inversión es de mayor a menor número de líneas por central hasta que cubramos casi todo el país. Está claro que habrá lugares donde no podremos llegar porque no es rentable», reconocen fuentes

del sector. De momento, es en esas mil centrales donde principalmente las compañías están coubicando sus equipos -pueden estar instaladas en otras centralitas no analizadas-.

Lo cierto es que el despliegue no está siendo fácil. Las empresas se quejan de que Telefónica pone trabas que ralentizan la coubicación. Precisamente, estos días, la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones (CMT) ha sancionado a Telefónica por no cumplir con los plazos fijados en el proceso de desagregación en cinco solicitudes de Jazztel. El antiguo monopolio se defiende aduciendo que es imposible dar abasto cuando hay una avalancha de peticiones. Esto no es sino un botón de muestra de la carrera de las compañías por extender la banda ancha.

Los planes de negocio de Wanadoo prevén una inversión en los próximos dos años de 300 millones de euros. Según la compañía, su actual cobertura cubre casi la mitad de las líneas de España. Hasta marzo, contaba con 485.000 clientes de acceso a banda ancha, de los que 63.000 estaban en bucle desagregado.

Ya.com, cuyo número de clientes ronda los 240.000, según cálculos de los analistas, desembolsará 400 millones hasta 2007 para llevar a cabo un despliegue que realiza de la mano de Albura, la filial de telecomunicaciones de REE cuya venta está negociando actualmente con Deutsche Telekom, propietaria de Ya.com.

Jazztel, quien acaba de ser demandada por Ya.com por incumplimiento de pacto de no competencia en el mercado residencial, cuenta ya con 52.000 clientes particulares en banda ancha. La operadora invertirá 200 millones hasta 2006, que le permitirán contar con acceso desagregado en unas 625 centrales, que le darán una cobertura del 75%. Según la compañía, este año el despliegue se hará sobre 48 provincias y 200 municipios. Para 2006, estudia distintas opciones para llegar a Canarias.

Según la AI, la desagregación representa ya el 6,6% de los cuatro millones de usuarios de banda ancha que había hasta mayo. Del total, dos millones son clientes de Telefónica. Los proveedores rivales suman 1,1 millones y el resto pertenecen a los operadores de cable.

#### **Más información :**

[La banda ancha alcanza los 4 millones de líneas.](#)

[La CMT beneficia a los revendedores ADSL con nuevos precios mayoristas](#)