

El empinado camino de la competencia en banda ancha

Con el aumento de las líneas de banda ancha de los operadores de DSL, ¿ha llegado el momento de desregular completamente el sector de las telecomunicaciones en España?

1 de diciembre de 2007

A finales de 2004, el 41,62% de las líneas de banda ancha contratadas con los competidores de Telefónica pertenecían a operadores de DSL que revendían sus servicios de banda ancha o accedían indirectamente a su red, mientras que sólo el 6,91% de estas líneas pertenecían a operadores de DSL que ofrecían servicios completamente propios. En un par de años, esta situación cambió sustancialmente y la presencia de los operadores de DSL que ofrecían sus propios servicios aumentó hasta el 31,83% a finales de 2006. ¿Cómo se consiguió este cambio? ¿Qué grado de competencia en infraestructuras existe en el ámbito de la banda ancha en España? ¿Conviene la desregulación completa del sector de las telecomunicaciones?

El objetivo a largo plazo de muchos países es alcanzar un sector de telecomunicaciones competitivo que no esté sujeto a ningún tipo de regulación, pero esto requiere que los operadores posean redes propias que les permitan el acceso directo al usuario final. Una vez se ha alcanzado un grado aceptable de competencia en infraestructuras, el profesor [Xavier Vives](#) y el investigador post-doctoral Ángel L. López, ambos de IESE, apuntan que la desregulación completa del sector podría generar mejoras de eficiencia y fomentar la innovación y la adopción de nuevas tecnologías. En "[Inversión en banda ancha: competencia en infraestructuras y competencia en servicios](#)" ponen de manifiesto que a través de la competencia en infraestructuras se alcanza mayor penetración en el mercado de banda ancha que a través de la competencia basada en servicios.

La "escalera de la inversión"

Para llegar a este nivel óptimo de competencia basada en infraestructuras, y dado que desplegar una nueva red comporta riesgos, las autoridades reguladoras han fomentado desde el principio lo que se conoce como la "escalera de la inversión", que consiste en potenciar inicialmente la competencia basada en servicios (reventa) y el acceso bitstream (conectarse a la red del operador dominante) como medio para introducir competencia rápidamente en el sector y así alcanzar progresivamente la deseada competencia en infraestructuras.

La idea es que a través de la competencia basada en servicios, los operadores puedan comenzar a operar rápidamente en el sector, tener beneficios y así invertirlos en infraestructuras. La escalera está formada por cuatro niveles, que coinciden con las diferentes estrategias que pueden emplear los nuevos operadores para suministrar servicios de banda ancha minorista de Internet. Los cuatro peldaños son, de abajo a arriba:

- **Reventa (resale):** es la estrategia menos intensiva en capital y ofrece muy pocas posibilidades de diferenciación. Genera una competencia basada en servicios donde el entrante compra al por mayor el servicio de banda ancha y lo revende a sus usuarios finales a un precio al por menor.
- **Bitstream o acceso indirecto al bucle local:** es una estrategia intermedia en la que el operador entrante se conecta con la del incumbente (el operador dominante, en este caso, Telefónica) en un punto determinado, el llamado punto de presencia o PoP (Point Of Presence), y a partir de este punto transporta el tráfico de datos hasta la red pública de Internet a través de su propia red,. En España, Telefónica ofrece dos puntos de acceso Bitstream.
- **Acceso completamente desagregado o compartido al bucle local:** permite a los operadores alternativos de DSL acercarse aún más al hogar del consumidor sin necesidad de duplicar la red local. Para ello, los operadores deben estar físicamente presentes en la central local de Telefónica y conectar el bucle local con su equipo y su red. Con la desagregación completa del bucle local, el usuario final no recibe ningún servicio del incumbente. Esta estrategia supone inversiones muy importantes, pero ofrece enormes posibilidades de diferenciación de producto. Telefónica está obligada a dar acceso desagregado a sus bucles locales a precios basados en los costes.
- **Acceso directo o red propia:** es la estrategia más intensiva en capital y la que ofrece mayor posibilidad de diferenciación. El acceso directo al hogar del

consumidor genera una competencia basada en infraestructuras entre el incumbente y el nuevo operador. Para ello, el operador puede emplear tecnologías alternativas como cable módem, radio, fibra óptica...

Cada una de estas estrategias requiere un grado de inversión diferente, que es proporcional a las posibilidades de diferenciación que ofrece. Es decir, aquellas que son más intensivas en capital generan mayores posibilidades de diferenciación. Así, subir cada peldaño requiere un mayor esfuerzo inversor en infraestructuras pero permite mayores posibilidades de diferenciación.

Existe cierta discusión sobre la validez de la "escalera de la inversión", porque aunque se presupone que la competencia en servicios acaba generando competencia en infraestructuras, también es cierto que si los precios de acceso a la red del incumbente son muy bajos, esto podría desalentar la inversión en la creación de redes propias y frenar el proceso de la "escalera de la inversión".

El futuro de la banda ancha en España

En España existe un operador de cable con peso significativo en el sector (Ono) y, hasta el momento, el resto de operadores DSL han ido subiendo por la "escalera de la inversión". El documento concluye que el número de bucles locales desagregados ha aumentado de manera significativa en los últimos años y que la competencia basada en infraestructuras en España es mucho mayor actualmente. Es decir, que los entrantes se encuentran ahora en mejor posición para competir directamente con Telefónica.

Los autores aseguran que "los beneficios a corto plazo ya los estamos disfrutando", y que a medio y largo plazo "falta por saber si los operadores alternativos darán el paso final de acceder directamente al hogar del consumidor desplegando su propia red local mediante el uso de tecnologías alternativas". También hay que tener en cuenta el papel que jugarán las redes de acceso de nueva generación (FTTC, FTTH...), con velocidades superiores, que permitirán ofrecer nuevos servicios, como la descarga rápida de televisión de alta definición (HDTV), o el uso simultáneo de diferentes aplicaciones: descarga peer to peer, juegos online, voz sobre Protocolo de Internet (VoIP)... lo cual constituye un ejemplo de cómo la competencia basada en infraestructuras también puede mejorar la cantidad y la calidad de los servicios ofrecidos.

En definitiva, las redes de nueva generación podrían ser un factor determinante que anime a los operadores a subir el último escalón de la "escalera de la inversión". Pero para ello es

necesaria, aseguran los autores, "una regulación óptima que proporcione incentivos suficientes tanto a los entrantes como al incumbente para realizar un despliegue adecuado de estas nuevas redes de acceso".

www.iese.edu/es/insight