

Jon Sustaxa*

SITUACIÓN ACTUAL Y EVOLUCIÓN FUTURA DE LOS OPERADORES DE CABLE

A partir de la Ley General de Telecomunicaciones de 1998, los operadores de cable se encuentran bajo un doble régimen regulatorio; el que regula el ámbito de las telecomunicaciones (el desarrollo de las propias redes y los servicios liberalizados de telecomunicaciones), y el que regula el ámbito de la difusión televisiva bajo un régimen de concesión administrativa. Esta Ley instauró un régimen liberalizado en la prestación de servicios de telecomunicaciones y en el establecimiento y explotación de redes de telecomunicaciones, abriendo el sector a la libre competencia entre los operadores. Este artículo analiza y describe la situación actual y futura de los operadores de cable ante la introducción del nuevo marco y el progresivo aumento de la competencia en el sector.

Palabras clave: telecomunicaciones, regulación, competencia, operadores de cable.

Clasificación JEL: L12, L51, L96.

1. Origen de los operadores de cable en España

Aunque anteriormente ya existían pequeños operadores de televisión por cable operando en algunos municipios españoles, los principales operadores de cable en España nacieron al amparo de la Ley 42/1995, de 22 de diciembre, de las Telecomunicaciones por Cable. Esta Ley establecía el marco aplicable al servicio de telecomunicaciones por cable, entendido éste, como «el conjunto de servicios de telecomunicaciones consistente en el suministro, o en el intercambio, de información en forma de imágenes, sonidos, textos, gráficos o combinaciones de ellos, que se prestan al público en sus domicilios o dependencias de forma integrada mediante redes

de cable». La Ley también establecía que el servicio de telecomunicaciones por cable es un servicio público de titularidad estatal a ser prestado por demarcaciones territoriales limitadas cuyo ámbito podía oscilar desde un término municipal de un mínimo de 50.000 habitantes, hasta la agrupación de varios municipios, siempre y cuando no se superara una población de 2 millones de habitantes. Asimismo, se establecía que en cada demarcación territorial, no existiría más de un operador de cable además de Telefónica de España, que también quedaba habilitada para la prestación de este servicio en cualquiera de sus demarcaciones. Los títulos para la prestación del servicio debían ser obtenidos mediante concurso público y la correspondiente concesión administrativa.

El consiguiente proceso de agrupaciones tiene como resultado la aparición de un fraccionado mapa de 43 de-

* Euskaltel.

marcaciones de muy diferente extensión geográfica, que iban desde el ámbito municipal hasta demarcaciones de ámbito autonómico. En seis de las demarcaciones los concursos quedaron desiertos. Los otros 36 concursos dieron lugar a la aparición de los operadores Aragón de Cable, Cabletelca, Euskaltel, Grupo R, Madridtel, Menta, ONO, Retecal, Retena, Reterioja, Supercable y Telecable además de la propia Telefónica Cable.

Con objeto de facilitar el nacimiento de los nuevos operadores, se impuso a Telefónica una moratoria inicial de 16 meses para comenzar el despliegue y prestación del servicio de cable, que posteriormente fue ampliada a 24 meses. Sin embargo, los procesos de transformación de títulos habilitantes, posibilitaron a Telefónica eludir un despliegue específico de red de cable y plantear la prestación de este servicio a través de otras tecnologías.

2. Regulación de los operadores de cable

La Ley 42/1995 anteriormente citada, fue derogada por la Ley 11/1998 General de Telecomunicaciones excluyendo expresamente los puntos referentes a la difusión de la televisión por cable. De forma que es a partir de esta ley cuando los operadores de cable se encuentran bajo un doble régimen regulatorio; el que regula el ámbito de las telecomunicaciones (el desarrollo de las propias redes y los servicios liberalizados de telecomunicaciones), y el que regula el ámbito de la difusión televisiva bajo un régimen de concesión administrativa.

La Ley 11/1998 instauró un régimen liberalizado en la prestación de servicios de telecomunicaciones y en el establecimiento y explotación de redes de telecomunicaciones, abriendo el sector a la libre competencia entre los operadores. Este régimen y el proceso de transformación de los títulos habilitantes de los operadores de cable, dio lugar a importantes controversias entre los operadores y la Administración. Los operadores solicitaban eliminación de las obligaciones adquiridas en los concursos (principalmente relativas a los compromisos de despliegue, inversión, avales y fianzas), entendiéndolo que suponían

una discriminación y desventaja competitiva frente a las condiciones impuestas a los nuevos operadores de telecomunicaciones (UNI2, BT, ALO, JAZZTEL, etcétera). El proceso culminó en 2004 con la cancelación por parte del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio de los últimos avales de estos operadores.

La Ley 32/2003 General de Telecomunicaciones de 3 de noviembre, que deroga la Ley anterior e incorpora el nuevo marco regulador de redes y servicios de comunicaciones electrónicas, incide en la separación de ambos regímenes regulatorios de los operadores de cable; el de telecomunicaciones y el audiovisual, excluyendo de su ámbito «el régimen aplicable a los contenidos de carácter audiovisual transmitidos a través de las redes, así como el régimen básico de los medios de comunicación social de naturaleza audiovisual».

En el ámbito audiovisual, la Ley incorpora también la liberalización de los servicios de difusión de televisión y radio por cable. Sin embargo, establece una moratoria para el otorgamiento de nuevas autorizaciones para la prestación de este tipo de servicios hasta 31 de diciembre de 2009, con excepción de las demarcaciones en las que los concursos convocados en su día hubieran quedado desiertos. Este hecho dejaba en precaria situación a un importante número de operadores y televisiones locales por cable que venían prestando este servicio en municipios y localidades españolas. La Ley 10/2005, de 14 de junio de 2005, de Medida Urgentes para el Impulso de la Televisión Digital Terrestre, de Liberalización de la Televisión por Cable y de Fomento del pluralismo modificó la disposición de la Ley 32/2003 haciendo efectiva la prestación en competencia de estos servicios.

En el mismo ámbito audiovisual, la Ley 32/2003 también modifica el régimen de concesión administrativa del servicio de difusión, en autorización administrativa, que en el caso de ámbitos inferiores al autonómico serán de competencia de las propias comunidades autónomas.

En el ámbito de telecomunicaciones, la Ley 32/2003 supone profundizar en la liberalización del sector incorporando nuevos mecanismos que garanticen la libre competencia y flexibilicen la actuación del regulador en

función del grado de competencia en los diferentes mercados del sector, con la incorporación de conceptos más cercanos al derecho de la competencia. En este sentido se atribuye a la CMT la competencia de analizar los mercados, identificar operadores con peso significativo de mercado en ellos y el establecimiento de obligaciones para subsanar los defectos del mercado. Entre las novedades más significativas se pueden citar también la simplificación del procedimiento administrativo para operar en el mercado y prestar servicios de comunicaciones electrónicas, el fortalecimiento de la protección de los derechos de los usuarios, o una regulación más detallada de la gestión del espectro de frecuencias.

Salvo los comentarios realizados en relación con el ámbito audiovisual, el impacto de esta Ley en los operadores de cable, no difiere del impacto en otros operadores de telefonía fija y servicios de Internet, con excepción hecha de las condiciones relativas a los sistemas de acceso condicional a servicios de radiodifusión y televisión digitales. Éstas son recogidas en el Real Decreto 2296/2004, que desarrolla el Reglamento sobre mercados de comunicaciones electrónicas, acceso a las redes y numeración, y señala que los mencionados sistemas deberán posibilitar el acceso por parte de proveedores de servicios de televisión y radiodifusión digitales.

Podemos concluir, por tanto, que si bien en su nacimiento, los operadores de cable estaban regidos por una regulación específica, hoy en día, no son objeto de un marco regulador específico, sino que su operación está regulada en dos ámbitos muy diferenciados: el ámbito de las redes y los servicios de telecomunicaciones, y el ámbito del audiovisual en los contenidos objeto de difusión de radio y televisión.

Evolución y perspectiva de la regulación

La puesta en valor de las redes de acceso del cable

El nacimiento de los operadores de cable es consecuencia de un modelo de liberalización de las telecomunicaciones basado en la competencia en redes, y

en particular de redes de acceso. Es decir, el modelo contemplaba el nacimiento y desarrollo de operadores con red propia de acceso, de forma que pudieran competir con Telefónica creando una red alternativa a la entonces existente. Como muestra del modelo, cabe señalarse que los operadores de cable que ganaron los concursos, debieron asumir importantes requerimientos en materia de despliegue en cada una de sus demarcaciones.

Las principales ventajas de un modelo como éste derivan, por un lado, del despliegue de una red mucho más moderna de altas capacidades preparada para la prestación de nuevos servicios y nuevas capacidades, y por otro, de la propia existencia de una red de acceso alternativa. Una red alternativa que supone que la red de acceso no continúa *sine die* bajo el control del operador ya establecido y que, por tanto, asegura una mayor competencia sostenida en el tiempo, tanto en redes como en precios, en innovación y en nuevos servicios. Sin embargo, la principal desventaja radica en el elevado plazo de tiempo y las elevadas inversiones que supone el despliegue de nuevas redes de acceso. La competencia tarda más en llegar al mercado, y sus efectos en términos de reducción de precios, nuevos productos, mejoras en el servicio a los clientes, etcétera, son menos visibles en el corto plazo.

Frente a los modelos de competencia en redes, encontramos los que podemos denominar como modelos de competencia en servicios. Éstos consisten en facilitar a los nuevos operadores el acceso a la red del operador ya establecido, regulando sus condiciones y precios. Condiciones favorables y precios bajos por la utilización de los elementos de la red facilitan una rápida entrada de nuevos operadores. Éstos, al no tener control total sobre la red que sirve al usuario, compiten principalmente en precio, de forma que en un corto plazo de tiempo se consigue una reducción de los precios al consumidor. Sin embargo, como principales desventajas pueden señalarse, por un lado, las dificultades de innovación y nuevos servicios de los nuevos entrantes, y la falta de incentivos para la inversión en red de los opera-

dores dominantes o los operadores que despliegan redes de acceso.

Aunque en una primera etapa que coincide con el nacimiento de los operadores de cable, en España se facilitó y promocionó la creación de redes alternativas de acceso, en una segunda etapa, la necesidad de incrementar la competencia y la obtención de resultados en el corto plazo, el regulador ha promocionado la competencia en servicios reduciendo los precios y facilitando el acceso a más recursos de la red del operador dominante. Y éste ha podido ser uno de los principales factores en la ralentización del despliegue de los operadores de cable, la falta de éxito de los operadores de acceso radio, o la ralentización de las inversiones de Telefónica en su red.

El posicionamiento del regulador y su acierto en alcanzar el necesario equilibrio entre ambos modelos de competencia, será un factor de elevada relevancia en los principales operadores de cable en España. Y entre aquellos aspectos que pueden incidir en mayor medida en el necesario equilibrio podemos destacar la posición que adopte el regulador en materias como:

— las condiciones y precio del acceso al bucle de Telefónica en sus diferentes modalidades desagregado, compartido y *bit-stream*

— las condiciones y precios de interconexión del tráfico intercambiado entre los operadores.

Nuevo marco regulatorio. Resultados de los análisis de mercados actualmente

De acuerdo al nuevo marco regulatorio, la CMT está desarrollando el análisis de los diferentes mercados de telecomunicaciones. Para cada uno de los mercados, el objeto del análisis es determinar el grado de competencia existente, identificar los operadores con peso significativo de mercado, e imponer, eliminar o mantener las necesarias obligaciones a estos operadores para facilitar la competencia.

Del proceso de análisis de mercados podemos identificar aquellos que pudieran tener un mayor impacto entre los principales operadores de cable:

- a) Eliminación o atenuación de obligaciones a Telefónica en materia de control de precios, ofertas, promociones y empaquetamiento de servicios

Los operadores de cable presentan en la actualidad una evolución favorable en el desarrollo de sus planes de negocio, tanto en términos económicos (se encuentran ya en fases de generación de beneficios de explotación), como en términos de negocio (el número de accesos activos es significativo, el peso de su participación en los ingresos del sector creciente y presentan una importante penetración de servicios de banda ancha entre sus clientes). Allí donde se despliegan, están consiguiendo competir en el acceso con Telefónica, tanto en el ámbito residencial como en el ámbito empresarial.

Pero a nadie se le escapa que uno de los factores importantes para la consecución de esta competencia incipiente ha sido el control que ha ejercido la regulación y el regulador sobre los precios, ofertas, promociones y capacidad de empaquetamiento del operador dominante, Telefónica. El regulador deberá medir muy bien las posibles consecuencias e impactos en el mercado de un «relajamiento» de las obligaciones a las que actualmente está sometida, poniendo en una balanza los riesgos y oportunidades de las medidas que disponga; la oportunidad de una mayor agresividad de precios de Telefónica frente al riesgo de eliminar una frágil e incipiente competencia. Sin duda, ello afectará a la capacidad de competir de los operadores de cable en cada una de sus demarcaciones.

- b) Imposición de obligaciones en interconexión para la terminación de llamadas en sus redes

Entre las posibles obligaciones a imponerles están las de transparencia, no discriminación, separación de cuentas u orientación a costes de la terminación de llamadas en sus respectivas redes. Sin embargo, los efectos prácticos en el mercado de estas obligaciones, y las posibles diferencias con la situación actual, no serán significativas. *A priori*, la de mayor impacto pudiera ser la orienta-

ción a costes del precio de terminación de las llamadas. En la práctica, su precio es igual al que el operador dominante cobra por terminar llamadas en su red. Sin embargo, los operadores de cable sostienen que este precio debiera ser mayor en su red porque mayores son los costes en los que incurrir. Este argumento lo basan en razones de escalabilidad, por su situación de crecimiento, por obligaciones de despliegue y otras obligaciones que contrajeron en los concursos que han condicionado la tecnología y modo en que han desarrollado su red. Sin duda, el análisis de los mercados de telefonía fija llevará de nuevo a la actualidad este contencioso.

El resto de obligaciones supondrán un trabajo administrativo y de control extra, pero sin consecuencias prácticas en el mercado.

El «cuadruple play» o el acceso a la movilidad

El ya iniciado proceso de convergencia de la telefonía fija y móvil, servicios Internet y servicios audiovisuales, precisa de la creación de plataformas multiacceso que permitan al operador proporcionar los servicios con independencia del modo de acceso a la red y dotando al usuario de la necesaria movilidad.

La oferta «triple play» de los operadores de cable en España incluye telefonía fija, acceso Internet de banda ancha y acceso a contenidos de Televisión en abierto y de pago. El paso siguiente es dotar de movilidad al acceso: «el cuádruple play». Las posibilidades para lograrlo pasan por el desarrollo de accesos WiFi, Wi-Max, Telefonía móvil en GSM y/o UMTS, o una combinación de ellos.

Una combinación de accesos Wi-Fi y Wi-Max podría proporcionarles una «movilidad restringida», es decir, podrían proporcionar a sus usuarios movilidad en entornos geográficos restringidos (áreas metropolitanas, principales ciudades, aeropuertos, etcétera...). Sin embargo, la falta de cobertura siempre ha sido un elemento muy penalizado en los operadores de telefonía móvil, y ello hace sospechar de la escasa probabilidad de éxito de la «movilidad restringida». Por otra parte, para utilizar la tecnología Wi-Max, los operadores de cable deberían acceder a frecuencias

donde esta tecnología es utilizada y, hasta la fecha, el tratamiento del acceso a este tipo de frecuencias, ha tenido siempre un ámbito de operación nacional, mientras que, como ya hemos comentado anteriormente, el ámbito de operación de los operadores de cable es geográficamente restringido. La próxima regulación del mercado secundario de frecuencias y opciones de licitación de frecuencias de cobertura geográfica restringida pueden ofrecer nuevas expectativas a estos operadores.

Otra de las opciones es el acceso a las redes de telefonía móvil en GSM, DCS o UMTS. Ello permitiría a los operadores de cable ofrecer una movilidad «universal» a sus clientes tanto en telefonía tradicional como en acceso a Internet e incluso contenidos de televisión. Sin embargo, las principales dificultades provienen de la escasa disposición que los operadores han mostrado por abrir sus redes a otros operadores. La CMT, en el marco de los análisis de mercados que está realizando, está contemplando la posibilidad de obligar a estos operadores a abrir su red. Si así ocurriera, aspectos fundamentales para los operadores de cable serán el grado de acceso (desde el punto de vista de la capacidad de innovación y desarrollo de una oferta de productos integrados, no será lo mismo el acceso a paquetes de minutos, o el acceso a algunos de los sistemas que controlan el acceso de los usuario o las calidades de servicio), y las posibilidades de ofrecer un *roaming* nacional (por las restricciones geográficas propias de los operadores de cable).

La nueva Ley Audiovisual

En la actualidad el gobierno está desarrollando la Ley Audiovisual que tiene previsto regular el régimen aplicable a los contenidos de carácter audiovisual transmitidos a través de las redes, así como el régimen básico de los medios de comunicación social de naturaleza audiovisual.

Los operadores de cable aspiran a que la Ley incluya aspectos que permitan la vigilancia y el control de la competencia en el mercado, habilitando mecanismos que permitan identificar operadores con peso significativo de mercado, imponer obligaciones, y controlar su cumpli-

CUADRO 1

INGRESOS POR OPERACIONES Y TIPO DE OPERADOR
(En millones de euros)

	2002	2003	2004
Comunicaciones fijas y afines	15.194,00	15.971,39	16.776,15
Grupo Telefónica	11.342,89	11.242,37	11.635,62
Cable	1.273,24	1.590,69	1.831,76
Resto	2.577,87	3.138,32	3.308,76
Comunicaciones móviles	12.339,09	14.024,57	15.958,91
Servicios audiovisuales	3.943,90	4.282,01	4.374,41
Satélite	107,22	93,05	79,13
Total	31.584,20	34.371,02	37.188,60

FUENTE: Informe Anual CMT 2004.

miento. Ello viene precedido de importantes y numerosos conflictos suscitados entre éstos y Sogecable en relación con las medidas y condiciones establecidas por el Consejo de Ministros de 29 de noviembre de 2002 para la aprobación de la operación de concentración.

La Ley deberá tratar aspectos que pueden incidir de manera importante en los operadores de cable tales como las obligaciones *must-carry* (en términos de la propia obligación, el número de canales de televisión y radio, el coste a ser retribuidos por ese trabajo, etcétera).

Otros aspectos de relevancia para los operadores de cable será el tratamiento que pueda hacer la ley en relación a la transición a la televisión digital, y las previsiones regulatorias para un mercado convergente.

3. Negocio y competencia

Principales ratios del negocio del cable

El cable en el conjunto del mercado de telecomunicaciones en España

El negocio de los operadores de cable supuso en el año 2004 el 5 por 100 del mercado total de telecomuni-

caciones en España, y el 11 por 100 del mercado de comunicaciones fijas y afines. El crecimiento interanual 2004/2003 ha sido del 15 por 100, muy por encima del crecimiento de las comunicaciones fijas y afines con un 5 por 100, y mayor incluso que el de las comunicaciones móviles con un 13,8 por 100. Estamos por tanto ante un conjunto de operadores que crece por encima del resto de los agentes del mercado (Cuadro 1).

El peso de las inversiones del cable en el año 2004 ha sido del 14,5 por 100 de las inversiones totales en el mercado y supone un importante incremento del 17 por 100 respecto a la inversión realizada en 2003. Este incremento contrasta con el del resto del conjunto de operadores de telefonía fija que reducen su inversión en un 18 por 100 respecto al año anterior, y es superada únicamente por el incremento experimentado por los operadores móviles con un 24 por 100. La relevancia de su esfuerzo inversor es mayor si cabe, si lo ponemos en relación con su participación en los ingresos totales del mercado. Adicionalmente es destacable su compromiso sostenido a lo largo del tiempo (Cuadro 2).

El año 2004 ha supuesto también la entrada en beneficios de explotación del conjunto del cable.

CUADRO 2
INVERSIONES
(En millones de euros)

	2002	2003	2004
Comunicaciones fijas y afines	3.610,66	2.736,64	2.564,41
Grupo Telefónica	1.817,95	1.498,34	1.217,48
Cable.	973,64	657,03	769,65
Resto.	819,07	581,26	577,28
Comunicaciones móviles	1.296,63	1.412,82	1.748,94
Servicios audiovisuales	645,60	389,61	347,77
Satélite	3,36	3,02	5,14
Total	5.556,25	4.542,09	4.666,26

FUENTE: Informe Anual CMT 2004.

El acceso del cable en España

En la actualidad, los operadores de cable en España cuentan con casi 6,15 millones de accesos instalados y 3,8 millones en servicio. Este número de accesos representan el 25,5 por 100 de los accesos de telefonía fija instalados en España, y el 19 por 100 de los que se encuentran actualmente en servicio. Ello supone un crecimiento del 16 por 100 en números de accesos también respecto a 2003.

El negocio del cable por servicios

Por tipología de servicios, en el año 2004 y repitiendo la tendencia de 2003, el incremento porcentual mayor es el derivado de las comunicaciones Internet (un 47 por 100 frente al 20 por 100 en telefonía y el 25 por 100 en audiovisual). Este dato está en línea con el importante crecimiento que están experimentando los accesos de Banda Ancha en España (Cuadro 3).

Como podemos observar, a diferencia de los operadores de cable de otros países, y por las razones ya expuestas anteriormente, el negocio de los principales operadores de cable en España se ha centrado funda-

mentalmente en las telecomunicaciones frente al audiovisual, que apenas alcanza el 16 por 100 del ingreso total.

En relación con las líneas de negocio específicas podemos destacar:

a) Negocio de telefonía

En el año 2004, la cuota de mercado de los operadores de cable en términos de ingresos fue del 13 por 100 frente al 79 por 100 de Telefónica y el 8 por 100 del resto de operadores de telefonía fija. Ello supone un incremento porcentual de 2,4 puntos frente a su cuota de mercado en 2003.

b) Internet y Banda Ancha

El negocio de banda ancha, junto con la telefonía móvil, ha sido el motor del sector en el año 2004, y también en 2005. El número de líneas de banda ancha creció en España un 55 por 100 en el año 2005 llegando hasta los 3,4 millones. Los accesos de los operadores de cable, sin embargo, crecieron en un 52 por 100.

CUADRO 3
TIPOLOGÍA DE SERVICIOS

	Telefonía	Comunicaciones de empresa	Internet	Audiovisual	Otros
2003	713,06	76,13	175,83	196,70	86,60
2004	855,08	83,58	258,42	246,03	48,00

FUENTE: Informe Anual CMT 2004 (cifras en M€).

Los operadores de cable tenían ya 850.000 clientes a finales de 2004. En términos de accesos, ello ha supuesto un incremento en 278.000 accesos frente al año 2003 (Gráfico 1).

En términos de ingresos Internet y por accesos dedicados, el cable ha conseguido una cuota de mercado en 2004 del 19 por 100, lo que supone un incremento del 1 por 100 frente a su cuota en 2003. El ADSL, su principal competidor, tiene una cuota de mercado del 78,2 por 100 frente al 72,8 por 100 que tenía el año pasado.

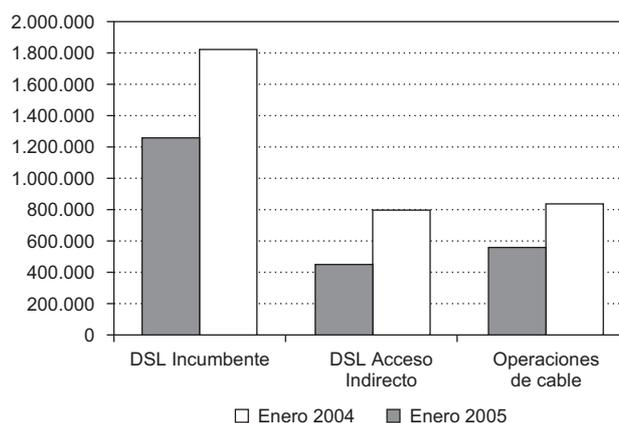
Las razones del diferencial de crecimiento entre el cable y el ADSL en términos de accesos y de cuotas de mercado, se explica al tener en cuenta que el crecimiento experimentado por los operadores de cable es fuertemente dependiente del desarrollo de su despliegue de red de acceso, que resulta mucho más costoso en tiempo e inversión que el despliegue de tecnología ADSL sobre accesos ya existentes. Frente a los datos anteriormente señalados, podemos destacar sin embargo, que las penetraciones de banda ancha en las zonas de despliegue del cable son mayores que en zonas donde no está desplegado, y que el porcentaje de clientes conectados a banda ancha es mayor en redes de cable que en redes de comunicación fijas tradicionales.

c) Negocio de Televisión de pago

Los ingresos por Televisión del cable supusieron en 2004 el 16,2 por 100 de los ingresos por televisión de pago, en clara evolución creciente frente a los años anteriores.

GRÁFICO 1

EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE LÍNEAS DE ADSL* Y OPERADORES DE CABLE EN ESPAÑA



NOTA: * Incumbente y acceso directo.
FUENTE: Informe Anual CMT 2004.

Perspectivas y retos del negocio de los operadores de cable

El número de accesos de cable en España sigue creciendo en términos absolutos y porcentuales. En sintonía con su compromiso de creación de redes alternativas, los operadores de cable continúan invirtiendo y desplegando en sus demarcaciones.

Aun y cuando el mercado de la telefonía fija en España sigue descendiendo, los operadores de cable siguen cre-

ciendo aunque de una forma muy lenta gracias al despliegue de nuevos accesos directos y a la captación de nuevos clientes, que en su mayoría provienen de Telefónica.

Los *accesos de banda ancha* seguirán siendo el motor de crecimiento de los operadores de cable, donde están consiguiendo ratios de penetración del 50 por 100 y el 60 por 100 en nuevos accesos. Es decir, que más de uno de cada dos clientes nuevos del cable contratan banda ancha además de otros servicios.

En el año 2004, el *mercado audiovisual* sigue creciendo lentamente, y los operadores de cable siguen también creciendo en peso porcentual, tanto en número de clientes como en ingresos.

Entre los principales *retos e incertidumbres* que tendrán que afrontar próximamente los operadores de cable en relación con el éxito de su negocio podemos destacar los siguientes:

El decreciente negocio de la Voz y la extensión de la VoZIP

En telefonía fija, el negocio de la voz tiene dos componentes principales: el tráfico telefónico y las cuotas de acceso o líneas. En relación al primer concepto, desde la liberalización, los precios a los usuarios por las llamadas telefónicas que realizan se han reducido drásticamente, y el tráfico telefónico, con excepción de las llamadas fijo a móvil, también decrece. Ello ha significado una reducción del ingreso medio por cliente por este concepto. Incluso, recientemente, con el auge de la banda ancha, comienzan a proliferar ofertas en el mercado que ofrecen tarifas planas gratuitas empaquetadas con accesos de banda ancha. La irrupción de la VoZIP con precios significativamente inferiores viene a acentuar este efecto. Podemos aventurar que en un futuro más cercano que lejano, el tráfico telefónico, o al menos, una parte importante de él, se está convirtiendo en una facilidad adicional al contratar otros servicios.

En relación con el segundo concepto, y principalmente centrado en el ámbito empresarial, podemos destacar el potencial impacto que puede generar el

mundo de la VoZIP. Esta tecnología permite establecer un número significativo de conexiones telefónicas sobre un único acceso de banda ancha, de forma que serán menos el número de accesos necesarios (POTS y RDSIs) para atender las mismas necesidades de la empresa. Ello incidirá directamente en los ingresos por cuotas de acceso de los operadores.

Los operadores de cable deberán hacer frente a estas amenazas mediante fórmulas distintas a las hasta ahora empleadas, poniendo en valor el acceso que proporcionan, obteniendo ventaja de la calidad de su servicio de banda ancha y diferenciándose en términos de calidad y oferta de servicios.

Convergencia telefonía-Internet-audiovisual. Nuevos competidores

Como ya hemos comentado anteriormente, los operadores de cable fueron los primeros en España en proporcionar una oferta «triple play»: telefonía, Internet y audiovisual. Les siguió Telefónica de España lanzando su oferta Imagenio de contenidos de televisión, de forma que ésta también comercializa actualmente los tres servicios de manera paquetizada. Y es en el año 2005 cuando el resto de operadores de telefonía fija y algunos importantes ISPs anuncian su próximo lanzamiento de ofertas «triple play» aprovechando las facilidades que ofrece el acceso al bucle de abonado de Telefónica y el desarrollo tecnológico que ha experimentado el ADSL. Entre otros operadores que han anunciado su oferta, podemos destacar a WANADOO, YA.COM o JAZZTEL.

Los operadores de cable disfrutarán de la ventaja de contar con su propio acceso, pero deberán adaptar sus estrategias de paquetización e integración de servicios para ofrecer a sus clientes elementos diferenciadores en servicios y en calidad.

Escalabilidad del negocio

Los negocios de telecomunicaciones, el de Internet y el de contenidos audiovisuales, son claros exponentes

de negocios sujetos a economías de escala. Cuanto mayor es el volumen gestionado, mayores son las eficiencias económicas logradas. Durante los años 2003 y 2004 asistimos a un proceso de concentración de los operadores de cable en España en tres grandes grupos: AUNA (que incorporó a los operadores Madritel, Menta, Supercable, Hable, Retena y Reterioja), ONO (que incorporó a Retecal), y los operadores agrupados en la Asociación de Operadores de Cable - AOC (Telecable, Grupo R y Euskaltel). En el año 2005 hemos asistido a la compra de AUNA Telecomunicaciones por parte de ONO. Es muy posible que en el futuro próximo asistamos a nuevos procesos de concentración del cable en España.

Despliegue de la red de acceso

El despliegue de las redes de cable ha sido una tarea ardua y laboriosa, plagada de dificultades en la obtención de los permisos administrativos, licencias de obra y accesos a los edificios y hogares y, por tanto, una labor que requiere de plazos elevados. Por otra parte, el despliegue de una red de acceso como la de los operadores de cable es también una actividad intensiva en capital, y la fuerte crisis que sufrió el sector de las telecomunicaciones entre los años 2001 y 2004, hizo que se ralentizara la actividad de despliegue. Después de algunos años, todavía hoy, algunos de los municipios más importantes de España todavía no cuentan con un despliegue significativo de estos operadores.

Por tanto, tradicionalmente, las demandas de los operadores de cable en materia de despliegue, se han centrado en la agilización de los trámites administrativos para la obtención de licencias, buscando la reducción de tiempos en el despliegue, y el equilibrio regulatorio en relación con la puesta en valor de la red de su red de acceso, buscando la certidumbre y las garantías para la obtención del capital que requieren sus inversiones.

Los operadores de cable estiman aún un plazo de dos a tres años para finalizar el despliegue recogido en sus planes iniciales.

Convergencia y movilidad

Como ya se ha comentado anteriormente, las estrategias de los operadores de cable incluyen ofrecer movilidad a sus clientes, conformando una oferta «cuádruple play». En la actualidad, la mayoría de los operadores de cable cuentan ya con accesos Wi-Fi en *hot-spots* propios o en *roaming* con otros operadores, y también algunos de ellos tienen proyectos pilotos de acceso sobre tecnologías Wi-Max. Sin embargo, y como ya se ha apuntado anteriormente, la movilidad restringida que pueden ofrecer estas alternativas tecnológicas, no parece ser suficiente para conformar una oferta suficientemente atractiva de servicios con movilidad.

Por otra parte, todavía ningún operador de telefonía fija o ISP ha conseguido llegar a un acuerdo de acceso a las redes GSM, DCS y UMTS de los operadores móviles establecidos en España, para poder así desarrollar una oferta de servicios que integren movilidad y/o telefonía móvil.

La regulación del acceso a las redes de móviles y al espectro de frecuencias, el desarrollo tecnológico y la habilidad de los operadores de cable para llegar a acuerdos con otros operadores de radio o de telefonía móvil, serán los factores clave para integrar la movilidad en su oferta de servicios.

Rentabilización de los contenidos

La falta de escala de los operadores de cable, hacen que su acceso a contenidos de calidad y a precios razonables sea mucho más complicado. Éstos deberán arbitrar mecanismos para conformar programaciones de calidad que supongan una oferta suficientemente atractiva para que el cliente pague por ello.