

ECONOMÍA

TELECOMUNICACIONES / La compañía ofrecerá a sus nueve millones de clientes una alternativa al ADSL de Telefónica / Endesa y Fenosa también preparan una ofensiva

Iberdrola lanzará servicios de telefonía e Internet a través de su red eléctrica

Después de tres años de pruebas, la tecnología necesaria está disponible y funciona en países como Estados Unidos, Australia y Alemania

BALTASAR MONTAÑO
JUAN T. DELGADO

MADRID.- Al ADSL de Telefónica le va a salir un serio competidor en los próximos meses. Iberdrola está ultimando el diseño del plan comercial para lanzar al mercado los servicios de telefonía e Internet a través de la red eléctrica, gracias al Power Line Communications (PLC), el sistema que permite que las telecomunicaciones circulen por el par de cobre eléctrico.

Después de más de tres años de pruebas y proyectos piloto, la tecnología está ya completamente disponible y funciona con éxito en países como Estados Unidos, Australia y Alemania. En España, Iberdrola se ha adelantado a sus competidores, Endesa y Unión Fenosa, principalmente, y ya está lista para lanzarlo.

«El proyecto está técnicamente resuelto. Y comercialmente ya se puede acometer, salen los números», señala Miguel Angel Sánchez Fornie, director de telecomunicaciones de Iberdrola, que está liderando este proyecto junto a César Arranz, presidente de Neo Sky, la telco controlada por la eléctrica.

«Lo más importante del PLC es que rompe el bucle de abonado y esto pone en un serio aprieto a Telefónica, porque le rompe un mercado, el de banda ancha, del que controla un 85%», añade Arranz.

De hecho, el principal freno de la liberalización de las telecomunicaciones ha sido la apertura del bucle (el cable final que llega al abonado), que pertenece a Telefónica, problema que no se da en el cable eléctrico, ya que, como es obvio, llega a todos los hogares.

Según los expertos consultados, las compañías sólo tienen que colocar un aparato en las centralitas que transforma la tensión eléctrica y ofrecer el producto al cliente final.

Alternativa

La red eléctrica es una alternativa inmediata, a diferencia del cable, que requiere obras y tendido. Pero en el caso del bucle eléctrico, al cliente sólo hay que enchufarlo.

Según Miguel Angel Sánchez, «la idea es empezar a comercializar el servicio dentro de este año». El primer paso será alquilar la red a los operadores interesados. Esto significa que tanto operadores de telefonía como proveedores de ADSL no tendrán la hasta ahora

inevitable obligación de alquilar las redes a Telefónica, una obligación de la que sólo pueden librarse en estos momentos los operadores con red propia (Ono, AunaCable y demás compañías de cable).

El paso siguiente será suministrar voz e Internet a los particulares, a través de la red de tiendas de Iberdrola y por canales como cartas directas a los clientes.

En el caso de Iberdrola, los clientes potenciales ascienden a 8,96 millones, pero en realidad, como las demás eléctricas también lanzarán el servicio tarde o temprano, los clientes potenciales son los más de doce millones de hogares españoles.

Proyectos piloto

Todas las eléctricas involucradas en el PLC, en unas investigaciones que han sido coordinadas por la patronal Unesa, han culminado con éxito sus proyectos piloto. Iberdrola lo ha hecho en Madrid y Puebla de Montalbán (Toledo), con unos 200 conectados; Endesa en Zaragoza, en un proyecto que presta servicio a 2.100 hogares; y Fenosa en Madrid, Alcalá de Henares y Guadalajara.

Todas coinciden en que el PLC ofrece mucho más ancho de banda que el ADSL, que es un sistema que permite ampliar las posibilidades de la red telefónica tradicional.

Endesa y Fenosa tienen claro que van a lanzar el servicio, pero no tienen definido un calendario, según confirmaron fuentes de ambas compañías.

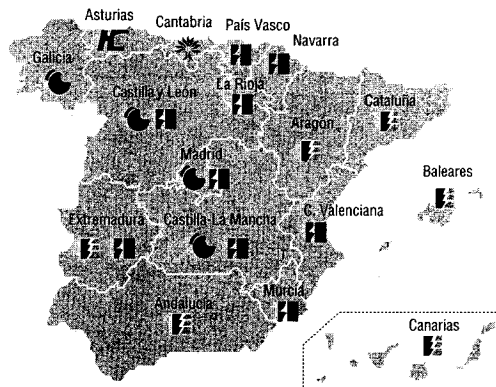
Tanto Endesa y Fenosa como Iberdrola podrían utilizar a sus respectivas telcos (Auna en el caso de las dos primeras y Neo en el de la tercera) para desarrollar los servicios, si bien todas tienen claro que tendrán que abrir sus redes a los demás competidores.

El lanzamiento de estos servicios se anuncia en unos momentos en que en España sólo hay 1,021 millones de clientes de ADSL a 31 de enero pasado.

Ayer mismo, el ministro de Ciencia y Tecnología, Josep Piqué, aseguró en Barcelona que el «fenómeno nuevo» que supone la convergencia de las diferentes tecnologías cambiará el panorama actual y hará que lo importante sea la prestación de servicios a los ciudadanos, dejando en segundo plano «las diferentes vías» por las que se llega a los mismos, según informa Europa Press.

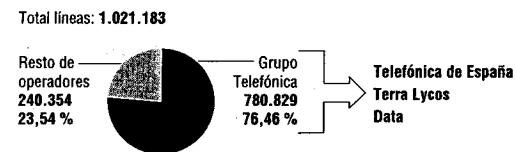
Presencia de las eléctricas por zonas

Endesa Iberdrola Unión Fenosa Hidrocantábrico Enel



	Clientes		Clientes
Endesa	10.114.000	Hidrocantábrico	538.836
Iberdrola	8.961.057	Viesgo-Enel	500.000
Unión Fenosa	3.097.553		

El cable eléctrico amenaza al ADSL (Mercado ADSL 31-01-2003)



FUENTES: Ministerio de Ciencia y Tecnología, y empresas eléctricas.

EL MUNDO

Aprobado oficial

Iberdrola, Endesa y Unión Fenosa, bajo la coordinación de la patronal Unesa, ya han pulsado la opción de todos los órganos regulatorios involucrados y de las Administraciones.

Concretamente, según las fuentes consultadas, el Ministerio de Ciencia y Tecnología, encabezado por Josep Piqué, «ha valorado muy positivamente el proyecto, no sólo por su viabilidad

técnica sino principalmente porque aumentaría la competencia en telefonía e Internet, mercados en los que el ex monopolio sigue siendo muy dominante».

La Comisión Nacional de la Energía (CNE) y la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones (CMT) también han acogido la iniciativa, si bien será necesaria una reforma en la regulación eléctrica, que en estos mo-

mentos sólo permite el transporte de electricidad por la red.

Por su parte, la Comisión Europea no sólo ha analizado el tema, sino que ha distribuido el Libro Blanco del PLC. Bruselas ha apostado fuerte por este servicio, porque vendría a subsanar en buena parte los fracasos de la liberalización, especialmente la escasa competencia en telefonía fija e Internet.

Iberia y Air Nostrum esperan crecer un 20% más

Las compañías aumentarán su actividad gracias a la ampliación de los aeropuertos de Barajas y El Prat

RAFAEL NAVARRO

VALENCIA.- Las dos principales compañías aéreas españolas, Iberia y Air Nostrum, están preparando planes estratégicos específicos para los próximos cuatro años por las oportunidades de crecimiento y el riesgo de nuevos competidores que generarán las ampliaciones de los aeropuertos de Barajas en Madrid y El Prat en Barcelona.

El consejero delegado de Air Nostrum, Carlos Bertomeu, cree que la segunda pista «será una oportunidad de crecimiento inusitado y envidiable» en el resto de la UE, en un sector que ha crecido de forma ininterrumpida a lo largo de su historia.

«Iberia y Air Nostrum van a tener una oportunidad histórica como ninguna otra compañía en la UE al duplicarse la capacidad de dos de los principales aeropuertos españoles». Otras capitales han optado por crear segundos y terceros aeropuertos, pero las empresas aéreas y el cliente «prefieren un aeropuerto muy grande y muy bien organizado».

Bertomeu cifra en «un 20%» el crecimiento potencial que pueden lograr las dos empresas españolas porque tienen trayectos detectados entre Madrid y Barcelona con otras ciudades europeas y de otros continentes que ahora se realizan de forma indirecta o no se operan por falta de espacio aéreo.

Pero Bertomeu advierte que la ampliación de los slots para fijar nuevas rutas es «una gran oportunidad, pero también un gran riesgo, porque las compañías extranjeras que sólo entran por el sector turístico también pueden venir a competir».

El mercado aéreo español no sólo cambiará en 2005 por las nuevas pistas, también por la entrada en funcionamiento a partir de ese año, total o parcialmente, de los trenes de alta velocidad que unirán Madrid con la periferia de la Península.

Air Nostrum, primera compañía aérea regional de España y tercera de la UE, suprime a partir de esta semana sus iniciales Fokker 50 turbohélices y va a introducir reactores en los trayectos de mayor distancia en la Península, aquellos con un tiempo de viaje de una hora y media (los que unen Bilbao con Valencia, Málaga o Sevilla) y va a crear 12 nuevas rutas, también con reactores, hacia ciudades medias europeas.

VENTA Y SUBASTA DE INMUEBLES DE TELEFÓNICA

Edificios Completos
Naves Industriales
Locales Comerciales
Garajes

Aproveche la oportunidad. Infórmese en el 902 25 73 25 o en www.servihabitat.com

ServiHabitat

Telefónica