

El fracaso de la regulación del cable en España



Ramón Jesús Millán Tejedor

Ingeniero de Telecomunicación

Una de las razones del lamentable panorama de las redes de nueva generación en España es la falta de competencia, heredada de una regulación ineficiente que impidió la creación, desde un primer momento, de uno o dos grandes operadores nacionales de cable.

Los concursos de cable se convocaron en España entre 1997 y 1998, dando lugar en 1999 a las siguientes operadoras concesionarias: ONO (Cantabria, Huelva, Cádiz, Comunidad Valenciana, Islas Baleares), Supercable (Andalucía), Menta (Cataluña), Able (Aragón), Telecable (Asturias), R (Galicia), Euskaltel (País Vasco), Retena (Navarra), Canarias Telecom (Islas Canarias), Retecal (Castilla y León), Reterioja (La Rioja), y Madritel (Madrid). Las únicas regiones en las que el concurso de adjudicación de licencias de cable quedó desierto fueron Extremadura y Castilla La Mancha.

Telefónica Cable obtenía licencia para operar en todas las demarcaciones, si bien acabó por terminar de revocarla, sustituyen-

do sus compromisos en fibra óptica por ADSL, reaprovechando así el par de cobre telefónico.

La situación actual ha ido cambiando bastante, siguiendo un proceso lógico de concentración en el sector. ONO obtuvo en 2003 la concesión administrativa para operar en Castilla la Mancha, y en 2004 compró Retecal. Por otra parte, Auna decide en 2003 agrupar sus cinco operadoras regionales de cable (Madritel, Menta, Able, Canarias Telecom y Supercable) y en 2004 compró Tenaria. Finalmente, a mediados del año 2005, ONO adquiere Auna. Así, la empresa resultante de la integración de ONO y Auna, que mantiene el nombre comercial de ONO, controla el actual mercado español del cable, a excepción del País Vasco, Asturias y Galicia, donde están presentes los operadores Euskaltel, Telecable y R, respectivamente, además de Extremadura, que carece de este tipo de servicios de telecomunicaciones.

¿Quién ha ganado en este proceso de concentración? Los

accionistas iniciales de todos estos operadores (bancos, cajas, compañías eléctricas, etc.), que han visto recuperada su inversión inicial junto a un beneficio, por liderar un proyecto empresarial llamado al fracaso desde el primer momento. ONO cuenta en la actualidad con los necesarios volúmenes de alcance, escala y experiencia, pero todo este proceso de fusiones le han supuesto continuas reestructuraciones de plantilla, una planta de infraestructura heterogénea y difícil de mantener y la desviación de esfuerzos técnicos y comerciales a esfuerzos reorganizativos. Los recursos en comprar otros operadores se podrían haber invertido desde un primer momento en incrementar la capilaridad de su red, incrementar su catálogo de servicios, incrementar el número de clientes y mejorar la imagen de marca. Ahora estos operadores no tienen capacidad de invertir en redes de nueva generación y esto supondrá un gran retraso a España, porque la situación regulatoria tampoco beneficia la inversión por parte de Telefónica. ♦