

La Situación de la Banda Ancha en el Ecuador: Punto de Vista del Proveedor

Jorge Maldonado - Interactive

Luego de 13 años liderando a INTERACTIVE, una empresa proveedora de servicios de Internet, les puedo asegurar que lo que esta industria ofrece en exceso es mucha adrenalina y vértigo por la cantidad de variables que inciden en la producción de Internet de Banda Ancha.

Desplegar servicios de Banda Ancha de calidad y a bajo costo, es definitivamente el reto a vencer.

En esta ecuación también está inmersa la rentabilidad, misma que en la generalidad de empresas del sector, no sobrepasa el 10%

En nuestro negocio ocurren diariamente ciertas eventualidades que afectan el servicio, me permito citar algunas de ellas:

- Tormentas eléctricas, que destruyen equipos en clientes
- Solsticios solares, que impiden la llegada de servicios satelitales
- Ruptura de cables submarinos
- Restricciones para instalar cables en los postes eléctricos.
- Robo de cables de cobre por kilómetros de kilómetros
- Etc.

En definitiva, un proyecto empresarial focalizado únicamente a prestar servicios de Internet de Banda Ancha es atractivo no por la rentabilidad que ofrece sino por la complejidad y el reto que significa sostenerlo y hacerlo evolucionar.

En INTERACTIVE, concebimos al Internet Banda Ancha no como un simple acceso a información sino como un servicio potenciador del desarrollo en las sociedades y comunidades en donde se despliega.

Estamos concientes, que la Banda Ancha no es solo Internet y velocidad, sino un servicio que genera un conjunto de funcionalidades que permiten la convergencia de servicios y la creación de aplicaciones en varios campos como el entretenimiento, las comunicaciones, la información, la educación, la salud, el gobierno y el trabajo.

Sin embargo, reconocemos que la situación de la Banda Ancha en el país es deficitaria ya que todavía no se cumplen con las expectativas de penetración y calidad, que todos los planes y teorías existentes sostienen que nuestro país debe alcanzar.

La pregunta principal que se genera es, por qué?, qué sucede? , que pasa en el país y en el proveedor para que este servicio que genera desarrollo, que culturiza a los ciudadanos, que permite eficientar la gestión de los negocios; no se pueda alcanzar todavía.

A continuación, me permito exponerles algunas de las variables críticas que coexisten en nuestro país y que propongo que sean cambiadas o reinventadas por los diferentes actores del sector, para apoyar y alcanzar la masificación de la Banda Ancha.

Capacidad Internacional

En cuanto a la capacidad, es cierto, sus costos se han reducido substancialmente debido a la ampliación de la oferta y a la utilización de mayores volúmenes por parte del país, pero definitivamente los costos de este servicio deben continuar bajando y situarse en el corto plazo a niveles internacionales.

Recuerdo que hace 13 años nuestra empresa pagaba USD 13,000 Dólares mensuales por un (1) E1 de capacidad satelital, no había fibra óptica, hoy pagamos USD 500 Dólares por el mismo E1, un 96 % menos de costo por un servicio de mucho más calidad.

Recuerdo también que una cuenta Dial Up Ilimitada costaba USD 55 Dólares con una capacidad máxima de 56 kbps, hoy ofrecemos un enlace ADSL de 128 kbps en USD 19,90 Dólares.

Adicionalmente, es importante explicar que no todos los proveedores pueden comprar directamente este servicio, en el país existe un sistema de distribución de capacidad que ciertamente es muy necesario pero que no puede estar estructurado en función de márgenes de utilidad que no sean coherentes con la dimensión que este servicio genera en la sociedad y tampoco con la realidad económica del país.

En definitiva, los proveedores debemos tener acceso a costos de capacidades bajos, en donde no hay márgenes sobredimensionados ya que esto repercute directamente en la factibilidad o no de prestar un servicio de Banda Ancha a costos competitivos.

En cuanto a últimas millas alámbricas (terrestres)

Estos servicios que son denominados de Ultima Milla y que nos permiten interconectar físicamente a los usuarios, han tenido una limitada reducción en costos que y bajo ningún punto de vista se acercan al decremento alcanzado en la capacidad internacional.

Por ejemplo, hace 4 años el costo por un enlace de 128 kbps era de USD 39 Dólares, hoy pagamos por el costo del mismo enlace y capacidad USD 15 Dólares, un decremento del 61 %

Analizando el Precio de Venta al Público de este mismo servicio que es de USD 19,90 e incluyendo todos los costos por capacidad, cobranzas, administración, contact center etc. se obtiene un margen neto inferior al 10 % o sea USD 2 Dólares de rentabilidad neta por cliente mensual.

En definitiva, la estructura de costos existente en nuestro mercado, no permite a los proveedores producir y atender al mercado con un servicio de 256 kbps o de más capacidad bajo ningún punto de vista porque económicamente, es imposible.

Analizando el ámbito de las tecnologías alámbricas y particularmente el de la tecnología ADSL que es la que más volumen puede proyectar, hay dos aspectos importantes, primero la mayor propietaria de las redes de cobre que permiten estos despliegues, la CNT, acertadamente ha estado realizando inversiones representativas y activando decenas de miles de puertos en el país.

Solamente en este mes, se activaron aproximadamente 70,000 puertos ADSL en la Región Sierra, acción positiva porque permite a los proveedores atender una demanda hasta ahora insatisfecha que definitivamente existe a pesar de la moderada rentabilidad que este proyecto genera.

Sin embargo, hasta que no haya una modificación substancial en costos de ultima milla Vs capacidad el escenario no se presenta favorable.

En cuanto a últimas millas inalámbricas

Las tecnologías inalámbricas son utilizadas primordialmente en provincias o zonas rurales de menor densidad poblacional.

Es importante indicar que todo el equipamiento es importado, que acertadamente el gobierno no grava aranceles a estos equipos, que los costos han bajado y que actualmente existen

tecnologías eficientes y confiables pero que el modelo de negocios para la implementación de estos despliegues no es muy atractivo para lograr una masificación.

Por ejemplo, un enlace punto multipunto que incluye una radio base, el terminal en cliente y con todo el equipamiento necesario como ups, switches, antenas, pago de frecuencias etc, tiene un costo de USD 500 Dólares por cliente instalado.

Solo la amortización de esa inversión a 36 meses es de USD 14 mensuales, si a ese valor se añade el resto de costos operativos, el caso de negocios se presenta complejo en términos de rentabilidad económica para producir un servicio masivo de alta capacidad y bajo costo.

Como generar un servicio de 256 kbps de capacidad o más con calidad y costos eficientes frente a este escenario es un reto complejo que tenemos, que solucionar.

Últimas millas satelitales

Nuestro país tiene zonas rurales marginales en zonas geográficas agrestes y sin ningún tipo de infraestructura de telecomunicaciones, el reto de atender a estas zonas se lo realiza vía tecnología satelital de Banda Ancha.

La realidad en este ámbito es que hay un monopolio en las empresas internacionales proveedoras de servicios satelitales, que no existe un proyecto en el costo plazo que permita buscar opciones a menores costos y que mientras no se amplíe la oferta, los costos de proveer este servicio se mantendrán altos a pesar que las zonas a las que se atiende son los sectores sociales más vulnerables que tiene en el país.

De conformidad a la legislación vigente, cada uno de los enlaces satelitales debe pagar un costo mensual en función de la capacidad, por ejemplo un enlace de 256 kbps paga USD 36.30 Dólares mensuales y un enlace de 512 kbps paga USD 70,18 dólares mensuales.

Mi sugerencia es que se termine el pago de cualquier valor en estos servicios, especialmente aquellos focalizados a zonas rurales ya que sin duda elevan el costo del servicio de manera directa.

Aspectos constitucionales y marco legal

Los malos resultados existentes en cuanto a masificación son en parte el resultado del marco legal vigente que ha venido regulando y controlando al sector desde el 2001.

Si queremos obtener otra dinámica en los resultados, esta claro que hay que redefinir la legislación y reorientar las políticas hacia la universalización del acceso a banda ancha con un beneficio equitativo para todos participantes tanto en el lado de la oferta como en la demanda.

La nueva constitución determina que las telecomunicaciones son un sector estratégico y en sus artículos 16 y 17 establece el acceso universal a las TIC así como la libre explotación del espectro radioeléctrico de las bandas libres.

Consideramos que este articulado es positivo, ya que sin duda permitirá despliegues más eficientes y sin mayores restricciones en provincias y zonas rurales.

Un acierto, porque cuando existe un problema de baja penetración es correcto flexibilizar los despliegues de tecnologías inalámbricas y alámbricas ya que apoyan el objetivo de masificación.

La nueva constitución también estipula en su artículo 316 que por excepción, se otorgará la explotación de este sector al ámbito privado. Esperamos y abogamos, para que la nueva ley de telecomunicaciones defina claramente el marco legal con el que se desarrollará el sector. A pesar de aquello, hemos continuado realizando inversiones de capital para que exista una evolución y no involución en el sector.

Es apropiado indicar que actualmente estamos realizando inversiones, en un sector cuyo desenlace normativo y regulatorio desconocemos, algo poco aconsejable en la administración de cualquier negocio.

Competencia en el mercado

La nueva constitución, estipula en su artículo 304 inherente a política comercial, que en el país se evitará las prácticas monopólicas y oligopólicas, particularmente en el sector privado, y otras que afecten el funcionamiento de los mercados.

Mi opinión particular es que los monopolios u oligopolios públicos o privados son nocivos en cualquier economía porque desnaturalizan al mercado para perjuicio del consumidor.

El negocio de provisión de Banda Ancha es un negocio de grandes capitales, bajo margen de rentabilidad y retorno de la inversión a largo plazo. Esa realidad nos lleva a confrontar dos escenarios:

El primero, un escenario en donde las grandes empresas nacionales o transnacionales pasan a dominar al mercado y a actuar aislada e independientemente borrando del mapa a cualquier empresa o iniciativa privada que se encuentre de por medio.

Y el segundo: un escenario que respaldamos y que consideramos es bastante mas favorable ya que tiene que ver con la creación de una sola cancha en donde todos los jugadores existentes tienen un marco jurídico y regulatorio claro que les permite realizar alianzas estratégicas entre: Operadores, Proveedores de Servicios, Estado y Sociedad con la finalidad prioritaria de lograr la masificación de la Banda Ancha en el Ecuador

La propuesta que planteo concibe la definición de alianzas solamente bajo el sencillo esquema de "ganar & ganar" es decir relaciones de negocios eficientes que generan valor agregado para cada una de las partes.

Conclusiones generales

La no existencia de servicios de Banda Ancha en optimas condiciones de capacidad y costo, es un tema en el cual se esta trabajando intensamente y ya se presentan algunos resultados positivos.

Sin embargo, existen variables exógenas y endógenas que todavía restringen el avance de la masificación. Es tarea de toda la sociedad y sus actores, empresa privada, empresa pública, estado y ciudadanos poder derribar estas barreras en el corto plazo para poder obtener las metas que el país busca en este sector.

Esta claro que asiladamente sin un esfuerzo sinérgico entre todos los actores la masificación de Banda Ancha tendrá un largo sendero que recorrer.