

Pone también a disposición de un reducido grupo de consumidores una velocidad de 20 megas

Jazztel sigue la estela de Telefónica y añade el PC a su oferta de ADSL

Hasta ahora ninguna se había aventurado en el territorio colonizado por Telefónica: la venta de ordenadores junto con el ADSL. Jazztel lo ha hecho, en un intento más de cumplir sus agresivas previsiones.

Puede que la mayoría de los analistas considere prácticamente inalcanzable el plan de negocio de Jazztel, pero la compañía no está dispuesta a tirar la toalla. La firma presidida por Leopoldo Fernández-Pujals ha iniciado el curso con una batería de agresivas ofertas con las que espera disparar la contratación de sus servicios de banda ancha.

La propuesta más innovadora en el mercado actual es el lanzamiento de la segunda generación del ADSL, el 2 Plus, y la puesta a disposición de un reducido grupo de consumidores de una velocidad de 20 megas, la mayor ofrecida en estos momentos por ninguna compañía. El precio de esta propuesta es, además, el más barato del mercado en relación con la capacidad. Son 29,95 euros al mes, sumados a 12,95 euros de cuota de la línea e incluyendo las llamadas nacionales y locales.

El problema de esta oferta es que su disponibilidad geográfica es limitada. Jazztel ha tenido primero que instalar sus equipos propios en las centrales de Telefónica y además ha tenido que poner en ellos la nueva tecnología, algo que está haciendo de forma progresiva. En estos momentos no se conoce el número de clientes que tienen cobertura, pero se espera que llegue al 40% del mercado a finales de octubre.

A pesar de lo novedoso de las tecnologías y de las capacidades de esta oferta, Jazztel ya había adelantado su intención de introducir el ADSL 2 Plus y de elevar la velocidad a 20 megas en cuanto pudiera, así que la sorpresa ha sido limitada. Más atención ha despertado la segunda ofensiva de inicio de curso de la operadora, que además supone la entrada en un nuevo escenario.

Siguiendo los pasos de Telefónica allí donde ninguna otra compañía de telecomunicaciones la ha querido acompañar, Jazztel se ha lanzado al terreno de la venta y financiación de ordenadores personales.

Para todos los clientes nuevos que contraten cualquier tipo de ADSL y para los antiguos, Jazztel propone como reclamo la compra de tres modelos de ordenadores de Dell 'con un ahorro de más de 400 euros', según asegura en su página web. Dos de ellos son portátiles y tienen de precio 601 euros y 953 euros, respectivamente, sin impuestos, y el tercero es un PC de sobremesa, por 513 euros. Estas tarifas se han logrado por la garantía de que se colocará un elevado número de ordenadores y Jazztel asegura que el importe íntegro del ahorro conseguido en el acuerdo con Dell se ha traspasado a los clientes.

El objetivo de vender ordenadores asociados al ADSL es el mismo que provocó la incursión de Telefónica en este campo. Cuando se mira el panorama español de desarrollo de la sociedad de la información el primer obstáculo con el que se topa es la falta de PC en los hogares. Y la respuesta a la que se ha llegado es que la mejor forma de que la banda ancha despegue es poner fácil el acceso a los ordenadores. Por eso también tanto Telefónica como Jazztel ofrecen financiación para pagarlo a plazos en varios años, con un interés algo superior al 12%, en el caso de la última compañía.

Llega el momento de acelerar

El plan de negocio de Pujals se basa en un horizonte hasta 2007, pero eso no quiere decir que no haya metas anuales. Y la que reza para este ejercicio dice que se terminará con casi 360.000 clientes de ADSL residencial. La cifra puede sonar alcanzable, teniendo en cuenta que hay más de cuatro millones de conexiones de banda ancha en España. Pero Jazztel cerró el primer semestre con 86.355 líneas de ADSL contratadas, así que tendrá que pisar el acelerador para cumplir la meta de este año.

<http://www.cincodias.com>

Fecha artículo: mar 27 sep 2005 07:15:00 CEST