

# BUSQUE REBAJAS EN LOS OPERADORES VIRTUALES

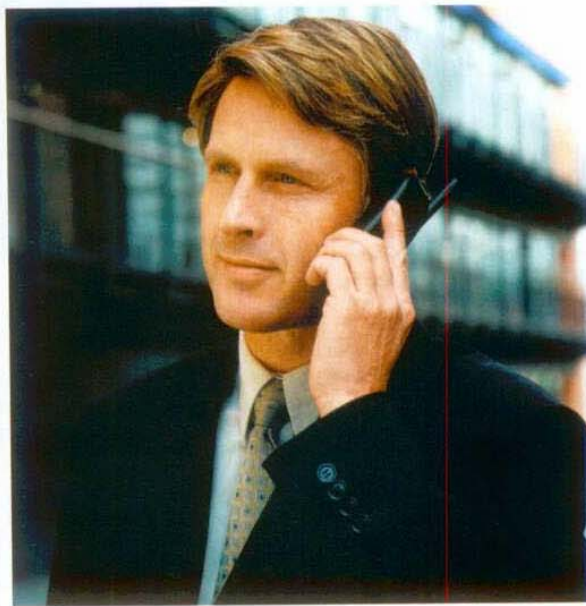
Cristina Vallejo

*Unos nuevos operadores móviles están a punto de saltar al mercado. Podrán vender servicios de telefonía a precios más bajos, porque utilizarán las redes de los operadores convencionales y no tendrán que invertir en su mantenimiento. Los consumidores tendrán que estar muy atentos a las ofertas que presenten.*

Como las aerolíneas de bajo coste, pretenden ser la alternativa a los grandes del sector ofreciendo precios más bajos. Se trata de los operadores móviles virtuales (OMV). Se les llama así porque no tienen red ni antenas propias y, por ello, tendrán que utilizar las de Amena, Movistar y Vodafone, los tres que en este momento operan en España. Como estos nuevos operadores no tienen que mantener ninguna red, ni invertir en sus mejoras, podrán vender servicios de telefonía móvil a precios más bajos. Ello, a su vez, animará a los operadores convencionales a rebajar los precios.

En definitiva, buenas noticias para quienes todos los meses reciben facturas telefónicas kilométricas: los OMV llegarán con ofertas muy atractivas.

Desde 2002, varias empresas, entre las que se encuentran



Tele2, BT y Orange Communications, ya contaban con licencias que les permitían trabajar como operadores móviles virtuales. Entonces, ¿por qué aún no funcionan? El problema estaba en que jamás llegaron a ningún acuerdo con Amena, Vodafone y Movistar y nunca pudieron utilizar sus redes. El principal escollo fue la negociación del precio.

Desde esta semana, los nuevos operadores virtuales lo tendrán más fácil para conseguir que los convencionales les dejen utilizar su red. Según ha comunicado Bruselas, la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones (CMT) podrá obligar a Vodafone, a Amena y a Telefónica Móviles a vender su red a «precios razonables» a quienes quieran entrar en el mercado. Los OMV no tendrán por qué ser compañías de telecomunicaciones. Grupos como Carrefour, El Corte Inglés o So-

*Grupos como Carrefour o El Corte Inglés pueden convertirse en operadores virtuales*

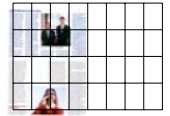
gecable son candidatos para convertirse en revendedores de minutos de móvil.

El regulador, hace alrededor de un mes, le pidió a la Comisión Europea que le permitiera intervenir en la situación para instar a las compañías de móviles a abrir sus redes a operadores virtuales. Si las partes no llegaran a un acuerdo, la CMT, además, podrá intervenir y forzarlo fijando un precio de venta mayorista.

Con esta resolución, la Comisión Europea le da la razón a la CMT. Este organismo había insistido a Bruselas que los tres operadores móviles presentes en el mercado español tienen una «posición de dominio colectivo», de manera que no existe una verdadera competencia en el sector. El regulador le advertía al ejecutivo comunitario, además, que si los operadores dominantes se negaran a dar acceso a sus redes, ello afectaría negativamente a los consumidores de telefonía móvil en España. «La decisión de la UE permitirá aumentar la competencia en el mercado móvil español, lo que beneficiará a 40 millones de consumidores en España», explicó la comisaria de Competencia, Neelie Kroes, tras aprobar la medida. Kroes recordó que los precios minoristas en España se encuentran por encima de la media comunitaria.

## PENDIENTES DE XFERA

La Comisión Europea ha incluido una salvedad: la CMT tendrá que vigilar estrechamente la evolución del mercado de telefonía móvil, y especialmente la entrada del cuarto competidor, Xfera, prevista para mediados de este año, para comprobar si rompe la situación >



## NACIENDO TIEMPO ANTES DE PODER SER VIRTUAL

Affinalia cuenta con una de las múltiples licencias para funcionar como operador móvil virtual (OMV). «De hecho, fue la primera compañía que pidió una concesión para revender servicios de telefonía móvil», comenta Jaime Loring, consejero delegado de Euphony España. Como en España no fue posible operar como OMV, Affinalia continuó siendo un operador de telefonía fija, sin red propia y especializado en ofrecer servicios de telecomunicaciones a pymes y a autónomos. El pasado mes de septiembre, fue adquirida por la británica Euphony. En España, el resultado de la fusión de ambas compañías se va a dedicar, en principio, a la venta de telefonía fija. La

empresa sólo se plantea entrar en el mercado de la telefonía móvil cuando los precios mayoristas bajen de verdad. «En otros países, los operadores con red han tardado mucho en ofrecer buenos precios a los virtuales. Calculamos que en dos años, los precios de acceso a la red sí serán razonables», comenta Giles Redpath, consejero delegado de Euphony. «En España hay mucho espacio para introducir más competencia», asegura Redpath. En el momento en que este operador comercialice telefonía móvil aportará un modelo de negocio muy innovador, basado en el «boca a boca». Euphony calcula que dispondrá de 3.000 consultores en toda España que



Jaime Loring, a la izquierda, y Giles Redpath.

se dedicarán tanto a vender servicios de telefonía (primero fija, después móvil) como a «captar» a otros consultores que

también cobrarán a comisión. Y podrán vender estos servicios a mejor precio, dado que no necesitarán invertir ni en publi-

cidad, ni en marketing directo, ni en red. Y, sobre todo, Euphony aportará experiencia: en Gran Bretaña ya son un OMV. Y es una garantía. Uno de los temores de los operadores convencionales es que cualquier compañía pueda convertirse en un OMV sin aportar garantías con respecto a su experiencia en el sector o en relación con su solidez financiera. «Tras la aprobación de esta normativa, podría darse una excesiva proliferación de operadores oportunistas que, tras la selección natural del mercado, podrían desaparecer dejándonos impagos y a los consumidores sin servicio de telefonía móvil», comentan fuentes de los operadores convencionales.

de dominio colectivo de Telefónica, Vodafone y Amena. En este caso, la obligación de dar acceso a las operadoras virtuales ya no estaría justificada. Fuentes de los operadores convencionales consideran que el diagnóstico que ha realizado la CMT es erróneo: «El mercado español es muy competitivo como demuestra el hecho de que cinco millones de consumidores han cambiado de compañía», «Los OMV no aportan nada al mercado», comentan las mismas fuentes. «Ni a Amena, ni a Movistar ni a Vodafone nos gustan estos nuevos operadores: no invertirán en la mejora de las redes ni desarrollarán nuevos productos: sólo revenderán minutos». Estas fuentes, además, han afirmado que no se descarta un posible recurso ante los tribunales ordinarios contra la decisión de la UE.

### ¿DE VERDAD BAJARÁN LOS PRECIOS?

La gran pregunta es si la entrada de nuevos operadores móviles se traducirá en la bajada de los precios. En este sentido, la

experiencia internacional puede servir de ayuda para prever qué ocurrirá en España. Este tipo de operadores ya funcionan en otros países europeos.

Según explica Gaptel (Grupo de Análisis y Prospectiva del Sector de las Telecomunicaciones), el desarrollo de los OMV en Europa ha sido muy dispar. En el Reino Unido, por ejemplo, se estableció un modelo de competencia caracterizado por la separación entre las infraestructuras y la comercialización

de los servicios, por lo que resultó natural y necesaria la introducción de los operadores móviles virtuales desde el principio del uso de la telefonía móvil.

En Dinamarca, el regulador impuso un precio de venta mayorista a los operadores de red. El resultado fue la atomización del mercado y una competencia casi exclusiva en precios cada vez más agresivos, sin creación de servicios de valor añadido. En cualquier caso, los consumidores se beneficiaron de una caída de los precios en un 40 por ciento en tan sólo un año. Sin embargo, también se produjeron claros efectos negativos sobre las inversiones, especialmente las asociadas con las infraestructuras de la tercera generación de móviles.

«La existencia de los OMV no implica necesariamente un menor nivel de precios», comenta un informe elaborado por Gaptel. En Alemania, por ejemplo, la presencia de OMV no ha tenido grandes efectos dinamizadores ni sobre el crecimiento del mercado ni sobre la reducción de precios. □

