

Llegan los operadores móviles "de bajo coste"

MÓVILES Estas empresas 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

CRISTINA VALLEJO
MI CARTERA DE INVERSIÓN

Como las aerolíneas de bajo coste, los operadores móviles virtuales (OMV) pretenden ser la alternativa a los grandes del sector ofreciendo precios más bajos. Son "virtuales" porque no tienen red ni antenas propias y, por ello, tendrán que utilizar las de Amena, Movistar y Vodafone, los tres que ahora operan en España. Como estos operadores no tienen que mantener ninguna red, podrán vender servicios de telefonía móvil más baratos. Por su parte, los convencionales se tendrán que apresurar a lanzar ofertas atractivas para no perder excesiva cuota de mercado.

Desde 2002, varias empresas cuentan con licencias que les permiten trabajar como OMV. Entonces, ¿por qué aún no funcionan? El problema estaba en que jamás llegaron a ningún acuerdo con Amena, Vodafone y Movistar. El principal escollo fue la negociación del precio de venta de la red.

Ahora, los OMV lo tendrán más fácil para conseguir que los convencionales les dejen utilizar su infraestructura. Según ha comunicado Bruselas, la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones (CMT) podrá obligar a los operadores actuales a vender su red a "precios razonables" a quien quiera entrar en el mercado.

Bruselas le da la razón a la CMT

El regulador, hace un mes, le pidió a la Comisión Europea que le permitiera instar a las compañías de móviles a abrir sus redes a operadores virtuales. Si las partes no llegaron a un acuerdo, la CMT podrá intervenir y forzarlo fijando un precio de venta mayorista. Con ello, la Comisión Europea le da la razón a la CMT. Este organismo había insistido en que los tres operadores españoles tienen una "posición de dominio colectivo", por lo que no existe una verdadera competencia en España. El regulador advertía al ejecutivo comunitario que si los operadores dominantes se negaran a dar acceso a sus redes, ello perjudicaría a los consumidores de telefonía móvil. "La decisión de la UE permitirá aumentar la competencia, lo que beneficiará a 40 millones de consumidores", explicó la comisaria de Competencia, Neelie Kroes, tras aprobar la medida. Kroes recordó que los precios en España están por encima de la media comunitaria.

Bruselas ha incluido una salvaguarda: la CMT tendrá que vigilar la evolución del mercado de telefonía móvil, sobre todo, la entrada del cuarto competidor, Xfera, prevista para este año, para comprobar si rompe la situación de dominio colectivo de Telefónica, Vodafone y Amena. En ese caso, la obligación de dar acceso a las operadoras virtuales no estaría justificada.



Jaime Loring, a la izquierda, y Giles Redpath, responsables de Euphony. / CARLOS HOYS

Euphony aterriza en España como operador fijo antes de ser virtual

La británica Euphony ha desembarcado en España. Por el momento, ofrecerá servicios de telefonía fija, pero en el futuro también prevé vender internet y energía y no descarta convertirse en un operador móvil virtual cuando las condiciones del mercado lo permitan. "Lo innovador de nuestro negocio es el modo en que vendemos nuestros servicios. Utilizamos una red de consultores que recomiendan a sus amigos que utilicen nuestros servicios y, también, los convencen para ser consultores", explica Giles Redpath, consejero delegado de Euphony. La compañía prevé que en poco tiempo, el número de consultores en España será de 3.000. "Podremos vender a mejor precio que otras compañías, por-

que nuestro modelo de comercialización no requiere invertir en publicidad", asegura Redpath.

Euphony entra en España tras la adquisición de Affinialia, la primera compañía que obtuvo una licencia para funcionar como operador móvil virtual (OMV) en España, tal y como comenta Jaime Loring, consejero delegado de Euphony España. Como no fue posible operar como OMV, Affinialia continuó siendo un operador de telefonía fija, sin red propia y especializado en ofrecer servicios de telecomunicaciones a pymes y autónomos. Como ya dispone de licencia, la empresa no descarta saltar al mercado de la telefonía móvil y convertirse en un OMV, pero Redpath matiza: "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".

Euphony aportará experiencia: en Gran Bretaña ya son un OMV. Y eso es una garantía. Uno de los temores de los operadores con red es que cualquiera pueda convertirse en un OMV sin aportar seguridad 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», comentan fuentes de los operadores convencionales.

Fuentes de los operadores convencionales consideran que el diagnóstico que ha realizado la CMT es erróneo: "El mercado español es muy competitivo: cinco millones de consumidores han cambiado de compañía". "No nos gustan estos nuevos operadores: no invertirán en la mejora de las redes ni desarrollarán nuevos productos:

La CMT podrá obligar a los operadores actuales a vender su red a "precios razonables"

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.

¿Bajarán los precios?


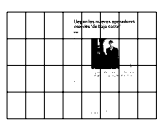
La gran pregunta es si la entrada de nuevos operadores móviles se traducirá en la bajada de los precios. En este sentido, la experiencia internacional puede servir de ayuda para prever qué ocurrirá en España.

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, desde el principio, operan los OMV.

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. Pero los consumidores se beneficiaron de una caída de los precios en un 40% en un año. "La existencia de los OMV no implica necesariamente un menor nivel de precios", comenta Gaptel. En Alemania, los OMV no han tenido grandes efectos ni sobre el crecimiento del mercado ni sobre la reducción de precios.

euphony

	Tirada: 34.607	Sección: -	
	Difusión: 30.466 (O.J.D)	Espacio (Cm_2): 783	
Andalucía General	Audiencia: 106.631 (E.G.M)	Valor (€): 2.925,30	Valor Pág. (€): 3.486,20
Diaria	05/02/2006	Página: 93	Imagen: Si

Llegan los nuevos operadores móviles 'de bajo coste'

MÓVILES Estas empresas 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

CRISTINA VALLEJO
MI CARTERA DE INVERSIÓN

Como las aerolíneas de bajo coste, los operadores móviles virtuales (OMV) pretenden ser la alternativa a los grandes del sector ofreciendo precios más bajos. Son «virtuales» porque no tienen red ni antenas propias y, por ello, tendrán que utilizar las de Amena, Movistar y Vodafone, los tres que ahora operan en España. Como estos operadores no tienen que mantener ninguna red, podrán vender servicios de telefonía móvil más baratos. Por su parte, los convencionales se tendrán que apresurar a lanzar ofertas atractivas para no perder excesiva cuota de mercado.

Desde 2002, varias empresas cuentan con licencias que les permiten trabajar como OMV. Entonces, ¿por qué aún no funcionan? El problema estaba en que jamás llegaron a ningún acuerdo con Amena, Vodafone y Movistar. El principal escollo fue la negociación del precio de venta de la red.

Ahora, los OMV lo tendrán más fácil para conseguir que los convencionales les dejen utilizar su infraestructura. Según ha comunicado Bruselas, la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones (CMT) podrá obligar a los operadores actuales a vender su red a «precios razonables» a quien quiera entrar en el mercado.

Bruselas le da la razón a la CMT

El regulador, hace un mes, le pidió a la Comisión Europea que le permitiera instar a las compañías de móviles a abrir sus redes a operadores virtuales. Si las partes no llegaran a un acuerdo, la CMT podrá intervenir y forzarlo fijando un precio de venta mayorista. Con ello, la Comisión Europea le da la razón a la CMT. Este organismo había insistido en que los tres operadores españoles tienen una «posición de dominio colectivo», por lo que no existe una verdadera competencia en España. El regulador advertía al ejecutivo comunitario que si los operadores dominantes se negaran a dar acceso a sus redes, ello perjudicaría a los consumidores de telefonía móvil. «La decisión de la UE permitirá aumentar la competencia, lo que beneficiará a 40 millones de consumidores», explicó la comisaria de Competencia, Neelie Kroes, tras aprobar la medida. Kroes recordó que los precios en España están por encima de la media comunitaria.

Bruselas ha incluido una salvaguarda: la CMT tendrá que vigilar la evolución del mercado de telefonía móvil, sobre todo, la entrada del cuarto competidor, Xfera, prevista para este año, para comprobar si rompe la situación de dominio colectivo de Telefónica, Vodafone y Amena. En ese caso, la obligación de dar acceso a las operadoras virtuales no estaría justificada.

Fuentes de los operadores convencionales consideran que el diag-



Jaime Loring, a la izquierda, y Giles Redpath, responsables de Euphony. / CARLOS HOYS

Euphony aterriza en España como operador fijo antes de ser virtual

La británica Euphony ha desembarcado en España. Por el momento, ofrecerá servicios de telefonía fija, pero en el futuro también prevé vender internet y energía y no descarta convertirse en un operador móvil virtual cuando las condiciones del mercado lo permitan. «Lo innovador de nuestro negocio es el modo en que vendemos nuestros servicios. Utilizamos una red de consultores que recomiendan a sus amigos que utilicen nuestros servicios y también, los convencen para ser consultores», explica Giles Redpath, consejero delegado de Euphony. La compañía prevé que en poco tiempo, el número de consultores en España será de 3.000.

«Podremos vender a mejor precio que otras compañías, porque

nuestro modelo de comercialización no requiere invertir en publicidad», asegura Redpath.

Euphony entra en España tras la adquisición de Affinalia, la primera compañía que obtuvo una licencia para funcionar como operador móvil virtual (OMV) en España, tal y como comenta Jaime Loring, consejero delegado de Euphony España. Como 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. Como ya dispone de licencia, la empresa no descarta saltar al mercado de la telefonía móvil y convertirse en un OMV, pero Redpath matiza: «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».

Euphony aportará experiencia en Gran Bretaña ya son un OMV. Y eso es una garantía. Uno de los temores de los operadores con red es que cualquiera pueda convertirse en un OMV sin aportar seguridad 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», comentan fuentes de los operadores convencionales.

La CMT podrá obligar a los operadores actuales a vender su red a «precios razonables»

nóstico que ha realizado la CMT es erróneo: «El mercado español es muy competitivo: cinco millones de consumidores han cambiado de compañía». «No 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.

¿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. 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, desde el principio, operan los OMV.

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. Pero los consumidores se beneficiaron de una caída de los precios en un 40% en un año. «La existencia de los OMV no implica necesariamente un menor nivel de precios», comenta Gaptel. En Alemania, los OMV no han tenido grandes efectos ni sobre el crecimiento del mercado ni sobre la reducción de precios.

euphony