

# Operadores Móviles Virtuales

*El pasado 31 de enero Bruselas aprobó la nueva normativa de la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones que abre la puerta de entrada de los Operadores Móviles Virtuales (OMV) al mercado de la telefonía móvil. La CMT se convierte en árbitro en procesos de intento de cierre de acuerdos comerciales, con una posición determinante a la hora de fijar precios y condiciones de acceso al mercado.*

*En este foro hemos reunido a cada una de las partes implicadas en el desarrollo de esta figura para analizar las oportunidades de negocio que se presentan para los entrantes y las implicaciones para los operadores actuales.*

## La regulación del acceso a las redes de los operadores móviles en España

**D. Joaquín Osa**

Director General de Instrucción

COMISION DEL MERCADO DE LAS TELECOMUNICACIONES

### Comparativa con los mercados europeos

**Dña. Consuelo Prieto**

Vicepresidente  
 A.T. KEARNEY

### Tele2 como OMV establecido en varios mercados europeos

**D. Manuel Tarazona**

Director de Estrategia y Regulación  
 TELE2

## Operadores Móviles con Infraestructura

### Cómo afectará a los operadores móviles actuales la entrada de los OMV en España

**Dña. Marisa Guijarro**

Directora General Adjunta  
 a la Consejera Delegada  
 TELEFONICA MOVILES

**D. Joaquín Mollinedo**

Director de Relaciones Institucionales  
 y Regulación  
 AMENA

**D. Santiago Moreno**

Director de Relaciones  
 Institucionales  
 VODAFONE

## Qué estrategias están desarrollando los potenciales operadores virtuales

**D. Fernando de Vicente.** Director de Marketing de Producto. BRITISH TELECOM

**D. Luis Elías.** Director de Estrategia y Finanzas Corporativas. JAZZTEL

**D. Eloy López - Para.** Director de Estrategia. EUSKATEL

**D. Agustín Béjar.** VP Telco Residencial Bussines. YA.COM

**D. Angel Sánchez.** Director de Estrategia y Regulación. NEO-SKY

MADRID  
 25 DE ABRIL  
 DE 2006

HOTEL GRAN  
 MELIA FENIX

c/ Hermosilla, nº 2  
 28001 Madrid

Asociaciones  
 Colaboradoras:



Portal  
 Colaborador:



Publicaciones  
 Colaboradoras:



## Dirigido a:

- ✓ Operadores de telecomunicaciones
- ✓ ISP's
- ✓ Grandes superficies
- ✓ Banca y Cajas de Ahorro
- ✓ Consultoras
- ✓ Ingenierías
- ✓ Proveedores de redes y equipos



**Operadores Móviles Virtuales**  
Madrid, 5 y 6 de junio de 2001



Estimado amigo:

Ya la ex-ministra Birulés intentó introducir en el mercado móvil español mayor grado de competencia a través de los Operadores Móviles Virtuales, aunque en aquel momento la entrada de éstos dependía del libre pacto de los operadores móviles con los potenciales entrantes. Resultado: ni un solo acuerdo comercial y no se puso en marcha ninguno de éstos proyectos.

El pasado 31 de enero, la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones recibió el visto bueno de la Comisión Europea al informe en el que se proponía el acceso de terceros a las redes de los tres operadores móviles actuales, haciendo eso sí una serie de recomendaciones a la CMT para que vigile de cerca la competencia en este mercado.

A día de hoy hay posiciones encontradas al respecto

- Operadores Móviles:
  - Obligados por la normativa a pactar
  - Preocupados por el impacto de esta figura en las inversiones en redes
- Potenciales OMV:
  - Interesados en desarrollar nuevas líneas de negocio
  - Pueden ofrecer nuevos servicios a sus clientes

Pero son numerosos los interrogantes que están en el aire, por lo que RCF-Recoletos Conferencias y Formación ha organizado "Operadores Móviles Virtuales", que se celebrará en Madrid el día 25 de abril. Un foro en el que se debatirán las siguientes cuestiones:

- Actuación de la CMT
  - ¿Se utilizarán en la CMT criterios de solvencia financiera para seleccionar los potenciales virtuales con los que se puede llegar a acuerdos comerciales?
  - ¿Cuándo se considerará "plazo razonable" para que intervenga la CMT en las negociaciones?
- Implicaciones para los operadores actuales
  - ¿Realmente se verán comprometidas las inversiones en redes?
  - ¿Qué exigirán a los potenciales OMV además del pago de un precio mayorista?
  - ¿Xfera ¿tiene una oportunidad o un obstáculo a salvar?
- Consecuencias de la entrada de los potenciales operadores
  - ¿Qué valor añadido aportarán los OMV?
  - ¿Servirán para incrementar el grado de competencia en el sector?
  - ¿Se crearán OMV de nicho?
  - ¿Se cerrarán pactos de exclusividad entre un virtuales y operadores móviles?

Todo esto y mucho más podrá debatirlo con cada una de las partes implicadas que estarán presentes en este foro.

En la seguridad de que este será un evento del mayor interés para usted y esperando poder saludarle personalmente, reciba un cordial saludo.

*Clara Hernández*

Clara Hernández  
Directora de Programas

## Los móviles virtuales en Europa

Mercado	OMVs*	Origen de su existencia	Condiciones preestablecidas	Acuerdos entre compañías
Reino Unido	Sí (segmentados)	Interés mutuo comercial	Libre acuerdo	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Acuerdos comerciales libres entre operadores de red y OMVs</li> <li>• Análisis del mercado de acceso terminado: existencia de competencia efectiva</li> </ul>
Alemania	Sí	Interés mutuo comercial	Libre acuerdo	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Acuerdos comerciales libres entre operadores de red y OMVs</li> <li>• Análisis de roaming nacional entre operadores</li> </ul>
Francia	Sí (varios)	Presión del regulador e interés mutuo comercial	Libre acuerdo	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Acuerdos comerciales libres entre operadores de red y OMVs</li> <li>• Análisis del mercado de acceso en revisión: reconsiderando: las conclusiones iniciales</li> </ul>
Finlandia	Sí	Interés mutuo comercial	Libre acuerdo	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Acuerdos comerciales libres entre operadores de red y OMVs</li> <li>• Análisis del mercado de acceso: existencia de competencia efectiva</li> </ul>
Italia	No	n. a.	Libre acuerdo	No obligación hasta al menos 2010, en 2G y 3G
Portugal	No	n. a.	Libre acuerdo	
Dinamarca (antes) (ahora)	Sí (descuento)	Intervención regulador	No discriminación Posible cambio	Obligación de acceso a terceros
Noruega	Sí (descuento)	Intervención regulador	No discriminación	Obligación de acceso a terceros (retail-minus)
España	No	n. a.	No discriminación	
Irlanda (antes) (ahora)	No	n. a.	Libre acuerdo discriminación	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Análisis de UE determina que es un mercado controlado por: VOD y O2</li> <li>• Intervención del regulador</li> </ul>
	No	Intervención regulador	No discriminación	• Si existe falta de acuerdo: interviene el regulador

\* Operadores móviles virtuales

Fuente: Expansión, 3 de septiembre de 2005

# PROGRAMA

Martes, 25 de abril de 2006

En España en el año 2001 había expectativas para que entraran los llamados Operadores Móviles Virtuales en el mercado de la telefonía móvil. El día 31 de enero se hizo público en Bruselas la decisión de aceptar el informe de la CMT sobre el Mercado de Acceso y Origen de las Llamadas en las Redes Públicas de Telefonía Móvil en el que se aprueba la figura de los Operadores Móviles Virtuales. En esta jornada conoceremos la opinión de cada una de las partes implicadas en el proceso que ahora se inicia.

8.45 Recepción de asistentes y entrega de la documentación

Modera la jornada:

**D. Antonio Bengoa**  
Director Operadores / Proveedores  
Servicios de Telecomunicación  
AETIC

9.15 **La regulación del acceso a las redes de los operadores móviles en España**

13 de enero de 2006

## Expansión

En su propuesta... la CMT se arroga la potestad de que, en caso de que no se llegue a un acuerdo entre los operadores y los virtuales, sea la propia CMT la que dicte las condiciones de esa cesión –precios, plazos y condiciones técnicas–.

18 de enero de 2006

## Expansión

... "Hemos propuesto a Bruselas este cambio regulatorio porque pensamos que servirá para trasladar al cliente final las mejoras de precio del incremento de la competencia, y si Bruselas no veta la propuesta podría haber operadores móviles virtuales dando servicio en España el año próximo". (Reinaldo Rodríguez Illera)

- Análisis de la notificación de la propuesta de medidas por parte de la CMT a la Comisión Europea en relación con el mercado 15: acceso y originación de llamadas en las redes móviles
- Análisis de los comentarios de la Comisión Europea
- Claves de la regulación adoptada
- Aspectos prácticos: procedimientos, plazos, criterios de razonabilidad,...
- Seguimiento del mercado

**D. Joaquín Osa**  
Director General de Instrucción  
COMISION DEL MERCADO DE LAS  
TELECOMUNICACIONES

10.00 Coloquio y preguntas

## COMPARATIVA CON LOS MERCADOS EUROPEOS

10.15 **Situación actual en España y comparativa con el mercado móvil europeo**

En España están a punto de entrar los OMV. Esto contrasta con la experiencia que ya tienen varios países europeos, especialmente los países nórdicos como Dinamarca, Finlandia y Noruega. En Francia han empezado a operar los primeros OMV recientemente y progresivamente es una realidad que se va extendiendo por Europa con el beneplácito de Bruselas, salvo casos excepcionales.

- ¿Qué tipos de Operadores Móviles Virtuales caben potencialmente en el mercado?
  - Con parte de red
  - Sin red pero con algunos equipos
- Cadena de Valor
  - ¿Qué valor aporta el OMV al operador que cede en alquiler su capacidad?
  - ¿Cómo se modificará la cadena de valor?
  - ¿Quiénes intervendrán en la cadena de valor?
    - \* Propietarios o gestores de redes móviles
    - \* Comercializadores
    - \* Intermediarios de redes móviles
- ¿Qué experiencias hay a nivel europeo con OMV?
  - ¿Cómo han afectado a la competencia en telefonía móvil en esos mercados?

# Operadores Móviles Virtuales

- ¿A qué tipo de acuerdos se ha llegado con los operadores móviles?
- ¿Cómo han influido en los precios?

**Dña. Consuelo Prieto**  
Vicepresidenta  
**A. T. KEARNEY**

11.00 *Coloquio y preguntas*

11.15 *Café*

## La experiencia de Tele2 como OMV establecido en varios mercados europeos

- ¿Cuáles son las condiciones regulatorias bajo las que llegaron a un acuerdo con los incumbentes?
- ¿Cuánto tiempo lleva operando en cada mercado?
- ¿A qué perfil de clientes se dirige en cada uno de ellos?
- ¿Cuál es su oferta como OMV?
- ¿Qué valor añadido ofrece a los operadores móviles con quienes llegó a un acuerdo?
- ¿Cómo han negociado los precios mayoristas?
- ¿Qué margen económico le permite el precio pactado con el incumbente?

**D. Manuel Tarazona**  
Director de Relaciones con los Operadores  
**TELE2**

12.15 *Coloquio y preguntas*

## OPERADORES MOVILES ACTUALES CON INFRAESTRUCTURA

1 de febrero de 2006

**Expansión**

### Muchas incertidumbres aún sin resolver

Una de ellas es si se realizará algún tipo de selección de solidez financiera a los candidatos... Otra de las dudas es si se permitirá que un OMV tenga contratos con varios operadores con red... Igualmente no está claro si un operador virtual poderoso podría convertirse en virtual exclusivo de un operador real.

## Cómo afectará a los operadores móviles actuales la entrada de los OMV en España

- ¿Cómo van a reaccionar en un escenario en el que se "obliga" a negociar con los entrantes?

- ¿Tienen intención de recurrir la decisión de Bruselas?
- ¿Qué repercusiones puede tener en el desarrollo de los OMV la fijación de precios mayoristas?
- ¿Qué problema se plantea con la cláusula discriminatoria de los acuerdos comerciales entre operadores si se producen?
- ¿Se incrementará con esta medida el índice de penetración de la telefonía móvil?
- ¿Cómo afectará la entrada de los OMV a las inversiones en infraestructuras?

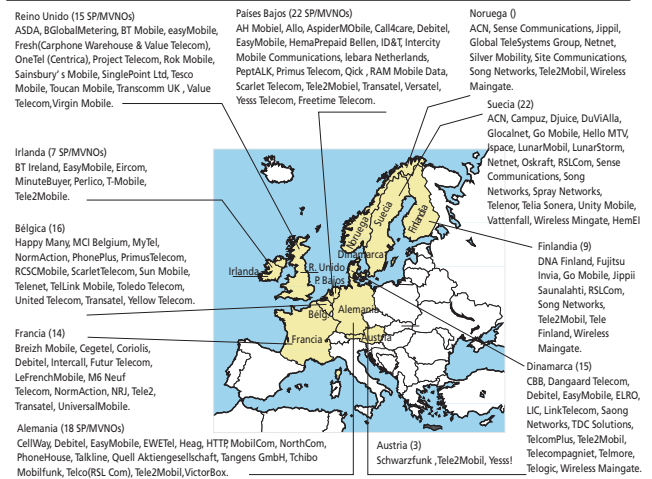
7 de febrero de 2005

**Expansión**

Los móviles tendrán dos meses para pactar con los virtuales. Movistar, Vodafone y Amena dispondrán hasta principios de marzo para lograr acuerdos voluntarios con los aspirantes a revendedores antes de que la CMT fije las condiciones.

## Los móviles virtuales en Europa

Número de operadores activos o en negociación



FUENTE: Bloomberg

EXPANSION

**Dña. Marisa Guijarro**  
Directora General Adjunta a la Consejera  
Delegada

**TELEFONICA MOVILES**

**D. Joaquín Mollinedo**  
Director de Relaciones Institucionales  
y Regulación  
**AMENA**

**D. Santiago Moreno**  
Director de Relaciones Institucionales  
**VODAFONE**

13.45 *Coloquio y preguntas*

14.00 Almuerzo

## OPERADORES SIN RED MOVIL

18 de enero de 2006

EFECOM

Hay 117 empresas que ya se han inscrito como revendedores de tiempo de móviles en la CMT y una docena de las mismas ya ha solicitado ser operadores móviles virtuales, según los datos facilitados hoy por el presidente de este organismo regulador.

16.00

### ¿Qué estrategias están desarrollando los potenciales operadores virtuales?

- ¿Qué posibles escenarios han contemplado y cuál es su estrategia para cada uno de ellos?
- ¿Qué modelo de negocio hay detrás de un operador virtual?
- ¿Quiénes son sus potenciales clientes? ¿A qué nicho de mercado van a dirigirse?
- ¿Qué margen deja el precio mayorista a los virtuales para ser rentables?
- ¿Qué puntos son los claves en la negociación con los móviles en sus acuerdos comerciales?

#### D. Fernando de Vicente

Director de Marketing de Producto  
BRITISH TELECOM

#### D. Luis Elías

Director de Estrategia y Finanzas Corporativas  
JAZZTEL

#### D. Eloy López - Para

Director de Estrategia  
EUSKATEL

#### D. Agustín Béjar

VP Telco Residencial Bussines  
YA.COM

#### D. Angel Sánchez

Director de Estrategia y Regulación  
NEO - SKY

17.45 Coloquio y preguntas

18.30 Clausura de la conferencia



**Recoletos Conferencias  
y Formación**

[www.recoletosconferencias.com](http://www.recoletosconferencias.com)

### Conferencias y foros especializados:

*todo sobre su sector* ⇒ foros de encuentro e intercambio de información, para la difusión de las mejores prácticas y el avance de novedades. Reunimos a los protagonistas de cada sector: los directivos de las empresas más relevantes, representantes del gobierno y la administración, las firmas de consultoría más prestigiosas y especializadas. Una cita obligada a la que no debe faltar! Consulte la agenda en nuestra web.

### Escuela de negocios Recoletos – CEU:

*la mejor formación para directivos* ⇒ el rigor y la tradición académica del CEU y la actualidad empresarial de un grupo de comunicación líder se unen para ofrecer programas de desarrollo de directivos acordes con las exigencias del mercado. Consulte nuestro calendario de cursos y programas en la web.

### in company:

*formación interna a la medida* ⇒ podemos diseñar el programa de formación que necesita con los mejores especialistas del mercado. Solicite presupuesto sin compromiso.

### Comunicación y relaciones públicas:

*para reforzar su imagen de marca, reunir a sus clientes efectivos y potenciales, presentar un nuevo servicio o producto* ⇒ realizamos proyectos de comunicación "llave en mano" para que su evento profesional sea un éxito y cumpla con sus objetivos de marketing! Somos especialistas en comunicación: solicite presupuesto sin compromiso

Consúltenos sin compromiso:  
Tels. 902 37 33 37 / 91 337 04 35  
[conferencias.recoletos@recoletos.es](mailto:conferencias.recoletos@recoletos.es)





## INFORMACIÓN

### Organiza:

Recoletos Conferencias & Formación  
Pº de la Castellana 66. 28046 Madrid  
Tel.: 902 37 33 37 • Fax: 91 337 32 01  
@: conferencias.recoletos@recoletos.es  
[www.RecoletosConferencias.com](http://www.RecoletosConferencias.com)

### Hoteles colaboradores

Indique su asistencia a este evento para formalizar su reserva



**Hotel Adler**  
Teléfono de Reservas: 91 426 32 21  
Precio/Habitación 175 € + 7% IVA



**Hotel NH Abascal**  
Teléfono de Reservas: 91 441 00 15  
Precio/Habitación 136 € + 7% IVA



**Hotel Intercontinental Madrid**  
Teléfono de Reservas: 91 700 73 00  
Consulte precio especial

## BOLETÍN DE INSCRIPCIÓN

- Si, deseo inscribirme a **OPERADORES MÓVILES VIRTUALES** Madrid, 25 de abril de 2006

Precio por inscrito: **990 € + 16% IVA**

Descuento de 90 € (sobre la b.i.) si se inscribe antes del 24 de marzo

Por favor, rellene todos los datos y envíe este boletín al Fax: 91 337 32 01

1 APELLIDOS ..... NOMBRE .....  
CARGO ..... DEPARTAMENTO .....  
TELÉFONO ..... FAX ..... E-MAIL .....  
2 APELLIDOS ..... NOMBRE .....  
CARGO ..... DEPARTAMENTO .....  
TELÉFONO ..... FAX ..... E-MAIL .....

EMPRESA ..... SECTOR .....  
C.I.F. ..... DIRECCIÓN .....  
POBLACIÓN ..... C.P. .... PROVINCIA ..... WEB .....

**Datos de facturación:** (A rellenar en caso de no coincidir los datos del asistente con los datos de facturación)

EMPRESA ..... CONTACTO (Nombre y apellidos) .....  
DIRECCIÓN ..... C.P. .... PROVINCIA .....  
POBLACIÓN ..... TFNO. ....

Firma: \_\_\_\_\_

Sus datos de carácter personal van a ser incorporados a un fichero cuyo responsable es Recoletos Grupo de Comunicación S.A. (Recoletos), con domicilio en el Paseo de la Castellana 66, 28046 Madrid, con la finalidad de remitirle información sobre otras conferencias y cursos de Recoletos Conferencias y Formación, sobre los productos de Recoletos y otras comerciales de aquellas entidades con las que Recoletos lligue a acuerdos con tal fin, incluyendo el envío de comunicaciones comerciales por e-mail. En caso de que no desee recibir información publicitaria, marque las siguientes casillas:  
 No desear recibir información de terceros  No desear recibir información publicitaria de Recoletos por e-mail.  
En cualquier momento podrá ejercitar sus derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición, escribiendo a la dirección indicada. Ayúdenos a mantener dichos datos actualizados comunicándonos cualquier modificación que se produzca en los mismos.

### CA-902

- No podré asistir en esta ocasión
- Corrijan o completen los datos de la etiqueta según les indico o incorporen a su base de datos los datos cuyos datos completos les envío
- Estoy interesado en recibir información sobre la documentación de esta Conferencia
- Estoy interesado en las oportunidades de patrocinio y stand

TELÉFONO ..... FAX .....

## CELEBRACIÓN DE LA CONFERENCIA

### Fecha y lugar de celebración:

Madrid, 25 de abril de 2006  
Hotel Gran Meliá Fénix  
c/ Hermosilla, 2. 28001 Madrid  
Tel. 91 431 67 00

### ¿Qué incluye la cuota de inscripción?

Documentación, almuerzo y cafés. Certificado Acreditativo.

### Descuentos por grupo

Infórmese de nuestros descuentos por grupo (tres o más personas)

**Le recordamos que la entrada a este acto únicamente estará garantizada si el pago de la Conferencia es realizado antes de la fecha de su celebración. Plazas limitadas.**

### Transportista oficial

Al asistir a las conferencias organizadas por Recoletos durante el año 2005, obtendrá un descuento del 30% en los vuelos de Iberia y/o Air Nostrum, sobre tarifas completas en Turista. Puede informarse en el teléfono 902 37 33 37



### Cancelaciones

- Si usted no puede asistir, tiene la opción de que un sustituto venga en su lugar, comunicándonos sus datos al menos 24 h. antes de la Conferencia.
- Para cancelar su asistencia envíenos un fax al menos 24 h. antes de la Conferencia. En este caso será retenido un 10% en concepto de gastos administrativos.
- En caso de no cancelar la inscripción o hacerlo en menos de 24 h., no será reembolsado el importe de la conferencia.

### Documentación

Si no puede asistir y desea disponer de la documentación de esta Conferencia, haga su reserva enviando el boletín de inscripción al fax 91 337 32 01.

Junto con la documentación del curso, se hará entrega a los participantes en el curso y a los patrocinadores del curso de un listado donde figuren el nombre, apellido, empresa y cargo de los asistentes. Si no desea que su nombre figure en tal listado, rogamos saber antes de la celebración del curso.

### Ventajas fiscales asociadas a esta Conferencia

La cuota de inscripción en esta Conferencia constituye un gasto fiscalmente deducible tanto para empresas. Impuesto sobre Sociedades, como para profesionales, en el cálculo del rendimiento neto de actividades económicas. I.R.P.F.  
Al mismo tiempo, puede beneficiarse de una deducción en la cuota íntegra de ambos impuestos, por el 5% de su importe.



### Forma de pago

Transferencia o ingreso bancario: Titular: Recoletos Grupo de Comunicación, S.A. B.S.C.H. Código y número de cuenta: 0049/1500/08/2310153383 Imprescindible: Incluir referencia "RRCF902"

Cheque Bancario. Enviar a: Recoletos Conferencias y Formación Pº de la Castellana, 66. 28046 Madrid  
 Tarjeta de Crédito:  VISA  Mastercard  American Express  Dinners

Titular: \_\_\_\_\_  
Nº Tarjeta: \_\_\_\_\_ Fecha: \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_ Firma  
Cada: \_\_\_\_\_

**Nota: Rogamos remita justificante de pago junto con el Boletín de Inscripción o bien haga entrega del mismo al acreditarse en la Conferencia**

902-AUTELSI