El primer evento en España, dedicado exclusivamente a operadores móviles. El 11 de junio en Madrid

INGENIUM MOBILE 2015

En la sesión de la mañana del Ingenium Mobile 2015 tuvo lugar la inauguración realizada por D. Reinaldo Rodríguez, quien hizo un histórico del Mercado 15 desde 2005. "Si la aparición en Europa de los operadores virtuales está en marcha sin necesidad de regulación, en España habría que tomar medidas. No se hizo una regulación muy dura para que los existentes operadores ofrecieran una conexión razonable. Pasó un año entero para que el primer operador virtual tuviera el primer cliente pues los acuerdos con los operadores de red no fueron nada fáciles", son algunas de las afirmaciones con las que comenzó.

"Ha sido un sector con muchos conflictos larvados que nunca han salido a la superficie. No ha habido ninguna resolución de la CMT que forzara los acuerdos, pues se planteó una normativa que permitiera acuerdos razonables sin la intervención de la CMT", añadió.

De 2012 a 2014 es cuando se produce el crecimiento. "Yo esperaba que la autoridad competente no aceptara la adquisición de los operadores creados para hacerles la competencia, sin embargo, han sido poco sensibles a este asunto y comenzaron las adquisiciones. En Dinamarca, por ejemplo, se permitió que los dos operadores de red dominantes compraran los virtuales y actualmente no existe ninguno allí. Esa situación me preocupaba a mí en su momento pues es fundamental generar un ámbito competitivo y que las autoridades competentes se muestren sensibles a ello".

Para finalizar su intervención, D. Reinaldo Rodríguez lanzó a la sala algunas preguntas que se retomaron a lo largo del día en las mesas de debate: "los operadores virtuales han sido unos dinamizadores en el mercado móvil y deben seguir siéndolo en el mercado convergente. ¿Están consolidados los MVNO? o ¿es irreversible la situación? ¿Se debe permitir la adquisición de los MVNO´s por los dominantes como ya se ha hecho? ¿Es necesaria la regulación? ¿Son necesarios los MVNO´s? ¿Se puede demostrar la dominancia Conjunta en el año 2015?".

> **Reinaldo Rodríguez: "Si la aparición en Europa de los operadores virtuales está en marcha sin necesidad de regulación, en España habría que tomar medidas"**

Debate y exposición de experiencias

Seguidamente, intervino D. Jesús Pérez Iglesias, Director de Estrategia, Productos y Servicios de Telecable, que comentó el comienzo de la empresa negociando con los operadores de red existentes y especialmente con su host, Vodafone. Comienzan a lanzar el servicio, Wifisfera, en 2008 centrado en el mercado residencial. El pasado año, lanzaron Wifisfera en Asturias y han conseguido fidelizar ya a más de 60.000 clientes que utilizan el servicio habitualmente a través de 125.000 dispositivos únicos. Con vistas a un próximo futuro, señaló que "además de ser difícil llegar a acuerdos con respecto a 4G y a tener ya nuestra red wifi, Wifisfera, vamos a hacer un despliegue de una red LTE".

A continuación, D. Sebastián Muriel, CEO de Tuenti quiso hablar del futuro. "Queremos que la gente tenga muy fácil comunicarse. Hemos actualizado nuestra marca y seguimos innovando en el mundo de las telecomunicaciones. Tenemos abiertos cuatro mercados con 400.000 clientes. Tenemos pensado entrar en otro país para el próximo año".

"Nuestro target está ubicado entre los 18 y 35 años y son unos convencidos de que la tecnología les resuelve la vida. Nosotros proponemos el móvil sin móvil, que el número de teléfono vaya contigo. Hacemos una propuesta de valor que es una opción inteligente, multidispositivo y que, en definitiva puedas llevar una gestión digital de tu actividad móvil", comentó y propone probar su servicio sin cambiar de operador.

D. Sergio Cano, CEO de JSC Ingenium, dijo: "somos capaces de que los sueños de nuestros clientes se hagan realidad. Tenemos el orgullo de haber lanzado más de 50 operadores móviles y tenemos el orgullo de que ésto se haya realizado con tecnología propia".

"Actualmente hay en España 52 operadores móviles en servicio con un mercado totalmente saturado. Hay una competencia feroz. Desde JSC Ingenium queremos apoyar nuestra estrategia en un punto que no se tenía en cuenta, la innovación. Desde nuestra parcela, innovamos desde la red que proporciona a los operadores virtuales dos cosas, control del servicio e independencia del

operador host", añade Cano, "Estamos ayudando a despegar los sueños de nuestros clientes".

Sergio Cano, para finalizar, nos contó que JSC Ingenium ha lanzado el primer operador móvil virtual destinado a M2M, Alai Secure, lo que nos sirve casi de nexo con la ponencia que D. Mario Pérez, Director Regional de Ventas de Valid, patrocinadora del evento, que nos lanzó para comenzar un par de preguntas importantes ¿Cuál es el futuro de la SIM? ¿Va a desaparecer la SIM? Cuestiones importantes para los operadores móviles con las que nos introduce en los nuevos modelos de negocio: M2M, para explicarlos la eSIM (embedded SIM). Esta solución que ofrecen como fabricantes de la SIM y como plataforma donde funciona dicha tarjeta consiste en una preparación de los datos (perfiles de usuario) para que, mediante gestión de suscripciones del propio usuario, éste pueda disponer de conectividad desde cualquier lugar en el que se encuentre. Esta solución es, además, interoperable para los fabricantes de SIM que funcionen con los mismos formatos.

"Esta solución no trata de eliminar la tarjeta SIM tradicional, pues seguirá en muchos mercados. Si no se consiguen unificar los estándares de los operadores, se produciría una fragmentación del mercado y haría imposible la interoperabilidad de dicha solución", comentó D. Mario Pérez.

"En busca del 4G"

A continuación, intervino D. José Carlos Díaz Lacaci, Director de Operaciones y Subdirector General de Pepephone, para contar por qué se meten en una migración de casi medio millón de clientes con el esfuerzo que supone, en la que están actualmente en un 60% aproximadamente de migrados. "En busca del 4G" es el título que, para él engloba esta aventura. Dice: "estamos completamente orientados al cliente, al que no se retiene, si no se le cuida y se le ofrece lo mejor. Intentamos hacer las cosas de otra manera. No tenemos estrategia, sólo principios.

> **"JSC Ingenium ha lanzado el primer operador móvil virtual destinado a M2M, Alai Secure**

Esto nos permite cambiar libremente cualquier decisión si vemos que hay otra mejor". Son el primer OMV con 4G después de mucho esfuerzo realizado para conseguirlo. "Tuvimos que aclarar a los clientes que la migración era necesaria para poder ofrecer 4G", explica.

Con la intervención de Meinrad Spenger, CEO y Chairman del Grupo MásMóvil, se finalizaron las ponencias individuales antes de la primera mesa redonda. Después de una breve presentación, lanzó su pregunta de introducción: "¿Por qué necesitamos OMVs? Los OMVs son necesarios y, especialmente en España. Más de la mitad de las líneas de OMVs corresponden a cableoperadores y no comparto la creencia de que los OMVs son ya un éxito, todavía hay mucho potencial de crecimiento. Estos tienen un 17% del mercado en líneas, pero los OMVs alternativos o independientes tienen una cuota muy reducida pues solamente tienen el 22% de ese 17%". Los OMV han aumentado la oferta, lo que pienso que es muy enriquecedor para el mercado. También noto un cambio de ética o de transparencia y en ello han contribuido positivamente los OMV. Los OMVs contribuyen a un mercado competitivo y una oferta atractiva para los consumidores".

Finalmente, la mesa redonda "Retos y oportunidades de la convergencia y el 4G para los MVNOs", a la que, además de D. Juan Junquera, D. Meinrad Spenger, D. Pedro Serrahima, se unió D. Jesús Pérez Iglesias, invitado por el moderador, D. Miguel Ángel Uriondo. Tras un interesante debate, pudimos extraer algunas ideas:

- La regulación entra tarde y no funciona por lo que los competidores se convierten en los sujetos que nos tienen que ayudar.
- Es fundamental intentar ser lo más independientes posible y tener los mayores recursos propios.
- ¿Qué va a pasar con el Mercado 15?
- El coste marginal de 4G es un 70% inferior que el de 3G.
- Los precios ¿regulados o vigilados?
- ¿Merecen el mismo precio todos los operadores de 4G?
- ¿Va a llegar el momento en el que los virtuales tengan acceso a una oferta convergente?
- Existe convergencia en el operador y en las redes, pero no hay convergencia en precios.
- El reto del regulador es la velocidad, es decir, acelerar los procedimientos en las decisiones.
- No sería tan necesario regular precios como una mejor vigilancia del mercado por parte de la autoridad competente.
- Un cambio en el Mercado 15 afectaría a los que quieren entrar, pero no a los que ya están dentro ●

Información de Blanca Hidalgo
(bhidalgo@bhicomunicacion.com)

▸ www.ingenium-mobile2015.es