

Airtel y Movistar, de telefónica, compiten por el mercado de la telefonía GSM

POR MOISÉS EGIDO

La aparición en España del sistema GSM o telefonía móvil digital supondrá tener una cobertura europea de este servicio, además de otras ventajas, como una mayor calidad de la transmisión y mayor seguridad y confidencialidad de las comunicaciones. La competencia entre los dos operadores traerá consigo una sensible reducción de los precios, tanto de los terminales como de las tarifas, así como una mayor calidad de servicio en general.

El pasado 3 de febrero Telefónica y el consorcio Airtel -formado principalmente por el Banco de Santander y British Telecom- firmaron junto con el responsable del Ministerio de Obras Públicas, Transportes y Medio Ambiente, José Borrell, los contratos para la explotación de la telefonía móvil digital. El acto suponía la culminación del proceso de liberalización de la telefonía móvil y la finalización del monopolio de este servicio por parte de Telefónica al entrar en juego Airtel como segundo operador.

Según fuentes de Airtel, esta empresa comenzará a prestar el servicio en el mes de octubre de este año, lo que supone un retraso de siete meses respecto a Telefónica Móviles, que comenzará previsiblemente en el mes de marzo. Esto supondrá una ventaja de cerca de 40.000 abonados a favor de Movistar, la prestadora del servicio. La lucha por conseguir el máximo de cuota de mercado se prevé será dura. Airtel, por su parte, está dispuesta a rebajar las tarifas en al menos un 10 por ciento y mejorar en lo posible la calidad de los servicios que presten a los usuarios. Aunque, por ejemplo, la calidad de las comunicaciones está supeditada, en gran medida, a la ofrecida por la propia Telefónica, en cuanto que todas las llamadas desde teléfonos móviles a la red fija dependen de esta última compañía.

LAS TARIFAS: EL CABALLO DE BATALLA

Fue precisamente el plan de tarifas lo que inclinó la balanza para designar a Airtel como segundo operador de telefonía móvil frente a su competidor Cometa-SRM. La diferencia más significativa se produjo en la estrategia comercial (casi 15 puntos) donde el plan de tarifas tuvo un peso específico muy importante al ofrecer una mayor gama tarifaria, que comprendía

precios de 46 pesetas por el minuto básico, un 4 por ciento menos que su competidor, y las cuotas de conexión inferiores también entre el 7 y el 10 por ciento.

Las tarifas serán el otro caballo de batalla para conseguir cuota de mercado. El Ministerio de Obras Públicas, Transportes y Medio Ambiente ha advertido que fijará una banda de precios a la red analógica -que seguirá explotando en exclusiva MoviLine- para evitar que Telefónica Móviles subsidie las tarifas de GSM con los ingresos de su otra red.

Esta decisión, si se llega a cumplir, es especialmente delicada porque limitaría su estrategia comercial al enfrentarse a la competencia de Airtel, que podrá operar sin límite tarifario a la baja. Esa pretendida disminución de un 10 por ciento de las tarifas que ofrece Airtel es en relación con las actuales tarifas de Telefónica en su sistema analógico, pero es natural pensar que en régimen de competencia las reducciones pueden ser mayores, al igual que seguirán abaratándose los terminales a medida que el servicio tienda a convertirse en un artículo de consumo masivo y la crisis económica vaya remitiendo. Porque el potencial de la telefonía móvil es mucho mayor que el de la básica, puesto que este último se cuenta en función de las familias u hogares que hay en España, pero no ocurre así con el móvil, donde el público potencial alcanza a cada persona individualmente.

TELEFONIA MÓVIL ANALÓGICA

En la actualidad, Telefónica Móviles tiene algo más de 450.000 usuarios de su servicio de telefonía móvil analógica, MoviLine, y se producen diariamente 1.000 nuevas altas al servicio. La cobertura es del 95 por ciento del territorio y cuenta con una red comercial de casi 3.000 puntos de venta. Estos clientes han supuesto unos ingresos de 49.000 millones de pesetas en 1994.

Al finalizar el presente año se estima que el número de clientes llegue hasta los 625.000, con lo que la cifra de negocio se elevaría a 63.000 millones de pesetas. Sin embargo, las previsiones de TM es que este servicio siga creciendo tres años más hasta situarse en un techo de 800.000 clientes, para luego ir reduciéndose hasta su desaparición en el año 2007. Se espera que ocurra lo que con el sistema NMT-450, cuya aparición en España data de 1982, y que en la actualidad existen tan sólo 20.000 abonados y ya no se permiten nuevas altas.

El crecimiento experimentado por MoviLine en 1994 fue del 60 por ciento respecto a 1993, sobrepasando el límite psicológico del 1 por ciento de la población española. Este sorprendente crecimiento tiene un dato revelador: en el mes de enero diariamente se vendieron 1.334 nuevas líneas, lo que supone el triple que en el mismo mes de 1993, y ello a pesar de la cuesta del mismo mes. Según fuentes de MoviLine las causas de este espectacular crecimiento hay que buscarlas en una mayor cobertura, gracias a la instalación de 150 nuevas estaciones base; aplicación de nuevas tarifas, nuevos modelos de teléfonos móviles, una red de ventas más amplia y la oferta de una variada gama de servicios complementarios, entre los que se encuentra un buzón de voz que permite un uso más eficaz de MoviLine.

El servicio de buzón de voz tiene como misión recibir todas las llamadas que se realicen a un

teléfono determinado aunque se esté hablando o se tenga el terminal apagado. Este servicio podría definirse como de secretaría electrónica que recoge los mensajes y avisa a su titular de la existencia de los mismos cuando vuelve a estar disponible.

Aunque el terminal telefónico esté ocupado, fuera de cobertura, no conteste o esté apagado, las llamadas destinadas a ese número se desvían a un buzón de voz donde la persona que llama puede, si lo desea, dejar un mensaje. En cuanto el terminal esté de nuevo libre, el sistema avisa automáticamente al cliente de la existencia del mensaje. También existe la opción de interrogar al buzón sin esperar el aviso automático y conocer así los mensajes. Otra característica de este servicio es que es personal, por lo que no se mezclan los mensajes de los abonados. Pero aún tiene un atractivo más, y es que se puede personalizar. Si se desea que los depositantes de mensajes en el buzón escuchen un mensaje de bienvenida de la propia voz del receptor de ese mensaje se puede hacer grabándolo desde el propio terminal.

En un primer momento este buzón de voz es gratuito para todos los clientes y no es necesario suscribir ningún tipo de contrato. En los 20 primeros días de funcionamiento han sido 20.000 los clientes que han activado su buzón, y eso sin hacer apenas ninguna campaña promocional.

EL SISTEMA GSM

Está previsto que Telefónica Móviles lance en primavera el servicio de telefonía móvil digital (GSM) con el nombre de MoviStar. Ya en 1992 Telefónica experimentó este sistema de forma precomercial en Sevilla y Barcelona con motivo de los acontecimientos de la Expo 92 y de las Olimpiadas.

En esta ocasión el pistoletazo de salida de este servicio lo va a dar otro acontecimiento de gran repercusión en España, como será la boda real de la Infanta Doña Elena. A este hecho se refiere la nota informativa del Ministerio de Obras Públicas, Transportes y Medio Ambiente: «En atención a las especiales circunstancias que concurrirán en Sevilla el próximo mes de marzo con motivo de la boda de la Infanta Doña Elena, la Secretaría General de Comunicaciones del MOPTMA concederá a Telefónica una autorización provisional para que pueda prestar en esa ciudad servicio de telefonía móvil en su modalidad GSM entre los días 11 y 21 de ese mes».

El hecho de que el nuevo sistema sea digital supone una serie de interesantes ventajas respecto al analógico, como pueden ser la de una mayor calidad de la transmisión, ya que es inmune a los ruidos porque la información está procesada matemáticamente y viene codificada; y la de la confidencialidad, que será absoluta, puesto que no se podrán escuchar las conversaciones. Además, permite disfrutar de servicios que el sistema analógico no puede ofrecer. Por ejemplo, se puede conectar el ordenador portátil a un teléfono GSM y realizar las mismas operaciones de transmisión de datos que si se hiciese a través de una línea telefónica convencional, con velocidades de hasta 9.600 bits por segundo. También se podrá acceder a la red IBERPAC X.25 o utilizarse como una extensión móvil de la RDSI (Red Digital de Servicios Integrados). Otro servicio, que será de gran utilidad, es el de poder realizar comunicaciones de fax y radiomensajería.

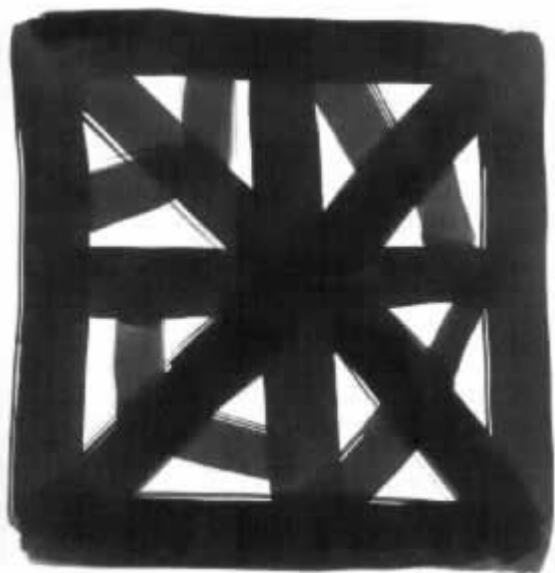
Pero quizá la ventaja más llamativa de la telefonía digital sea que cualquier usuario del mismo

pueda utilizar su terminal en diferentes países, e incluso pueda utilizar diferentes terminales, abonando en ambos casos el importe de las llamadas en su factura ordinaria. Esto será posible gracias a que este sistema proporcionará una tarjeta identificativa, similar a las de crédito, que se introducirá en la ranura del terminal para hacer a éste operativo. Esta tarjeta va a suponer que se pase del concepto de comunicación móvil al de comunicaciones personales, lo que dará al teléfono un valor de bien personal, como puede serlo una tarjeta de crédito. Así, un número de teléfono corresponderá con un usuario y no con un terminal concreto. En caso de pérdida es prácticamente imposible hacer un uso fraudulento de la tarjeta porque ésta incluye un código de seguridad de cuatro dígitos (elegidos por el usuario) que es necesario teclear cuando se encienda el teléfono. Esta tarjeta tampoco se puede copiar, ya que los datos únicos y propios de cada abonado son inaccesibles.

Según fuentes de MoviStar, el servicio GSM contará al final del año 1995 con 60.000 usuarios. Esta empresa estima que en el año 2000 hará frente a un mercado de cuatro millones de clientes y de siete millones en el 2005. Todas estas cifras serán posibles gracias al esfuerzo inversor que realizará Telefónica Móviles y que superará los 70.000 millones de pesetas, repartidos entre el servicio MoviLine o de telefonía analógica y el de MoviStar, de telefonía digital. Este dinero irá destinado fundamentalmente a mejorar la cobertura y ofrecer una mayor calidad de la señal. Para finales de 1995 piensan cubrir el 60 por ciento del territorio español para el sistema GSM, lo que supone llegar para finales de este año a todas las provincias españolas, zonas turísticas y principales vías de comunicación del país. El analógico cubre en la actualidad el 95 por ciento.

En un primer momento, MoviStar ofrecerá una serie de servicios, además del de la telefonía de voz, que van desde mensajes cortos, desvíos de llamadas, retención de llamadas, multiconferencia, roaming y llamada en espera. El servicio de roaming o itinerancia internacional consiste en que un cliente de GSM de un país determinado puede usar dicho sistema de un operador de otro país en el que se encuentra temporalmente desplazado, con el mismo terminal móvil y de la misma forma que lo hace en su país de origen. Más adelante irá incorporando otros servicios con carácter de valor añadido, como transmisión de datos, identificación de la línea que llama, fax o teletarifación.

Por otra parte, Telefónica se ha adherido al proyecto Inmarsat P cuyo objetivo es ofrecer un servicio de comunicaciones móviles a escala mundial empleando las más avanzadas tecnologías de satélites. Esta red constará de diez satélites que actuarán cuando la comunicación no sea posible desde enlaces terrestres. El consorcio Inmarsat lo comprenden 39 compañías que han invertido un total de 150.000 millones de pesetas. Con la participación en este proyecto Telefónica obtendrá la exclusiva de su comercialización para España.



LUÍS CASABLANCA