

El rodaje de las comunicaciones móviles es cosa del pasado y ha llegado el momento de reflexionar sobre su evolución. Tras pasar por una etapa inicial llena de expectativas y otra de euforia contenida, se acerca un futuro que debe basarse más en los datos estables y en el desarrollo previsible del mercado.

Los precios de las comunicaciones móviles en la UE y en España

En este periodo han surgido divergencias entre los distintos agentes del sector. Por eso era importante contar con un representante de los usuarios, conocer la visión del Regulador en cuanto a su propia labor y, además, contar con las opiniones de los operadores en temas como el *roaming* (itinerancia) o la tarificación en comunicaciones móviles, entre otros asuntos.

A poco de celebrarse este Café de Redacción, la CMT acordó que Telefónica Móviles y Vodafone deberían bajar los precios de interconexión, de terminación de llamadas un 17.13%, lo que no significa que automáticamente se repercute a los clientes fijos la misma rebaja. La CMT atendía a las quejas de varias compañías, entre ellas MCI WorldCom. En el momento de cierre de esta revista, Telefónica

Móviles calificaba de arbitraria la actuación de la CMT en los precios de terminación que, desde su punto de vista, sería una “medida de intervención arbitraria basada no en un modelo de costes sino en un somero estudio comparativo europeo distorsionado en su aplicación”.

Vodafone, por su parte, también ha hecho constar sus reclamaciones.

En su momento, pedimos la participación en nuestra mesa de redacción de Antonio Llobet, presidente de la Comisión Internacional de AUTEL y miembro de la Junta Directiva de INTUG; Angel Merodio, director de la División de Regulación y Negocios con Operadores de Telefónica Móviles; Juan José Montero, director de Asuntos Regulatorios de MCI Worldcom; Manuel Tomás, director de Ofertas en el Mercado (CMT) y final-

mente, Jorge Domínguez-Sol, director de Regulación de Vodafone. Lamentablemente, Vodafone no pudo asistir, pero las aportaciones de los demás definieron un escenario real, lleno de interés.

Para empezar ¿qué es INTUG y qué opinan los usuarios sobre los precios de las comunicaciones móviles en la UE y en España?

Antonio Llobet. INTUG está formada desde 1999 por asociaciones nacionales con derecho a voto y empresas usuarias, sin derecho a voto. Inicialmente, realizamos un estudio de tarifas en el que se detectaron grandes desequilibrios, no había relación entre la variedad de circuitos utilizados y los precios. Como ejemplo, llamar de Lisboa a Viena era siete veces más caro que llamar de Viena a Lisboa. Presentamos el estudio a la Comisión Europea. Hay que decir que en el caso español, Telefónica no sobrecargaba el uso de sus líneas pero sí se hacía en otros lugares. En Francia ha habido intervenciones de la administración por abusos. Lástima que no haya acudido Vodafone a esta reunión para que nos lo hubiera referido. El caso es que el usuario que viaja debe informarse de los horarios para cada tarifa en cada operador, según el país, para conseguir los mejores precios. Si no selecciona, le capta el operador dominante y carga sus servicios por sistema.

Desde Telefónica Móviles ¿cómo se ve el asunto de la itinerancia?

Angel Merodio. La itinerancia es quizás el servicio de mayor



De izda a dcha: Manuel Tomás, Antonio Llobet, César Rico, Ángel Merodio y Juan José Montero, en un momento del debate.

valor añadido de la telefonía. Hay un componente de "magia" en estar localizable cuando se viaja a otro país. Se percibe como algo usual, a pesar de su complejidad y el número de redes y servicios involucrados. Cuando un cliente hace itinerancia, su operador aplica una comisión sobre el precio del operador del otro país. Hay diversidad de precios según el operador en el que se haga *roaming* y el cliente puede elegir el operador más barato. También hay clientes que pueden preferir un esquema más sencillo, siempre un mismo precio, por ello Telefónica Móviles (TME) ofrecerá después del verano también esa posibilidad.

¿ El coste está considerado como alto por los clientes, en general?

Ángel Merodio. Hay una brecha entre el coste y su percepción. Si le preguntas al cliente si lo considera caro, dice que sí, pero si preguntas: ¿qué pagaría por una llamada con calidad? sorprende que esté dispuesto a pagar más de lo que actualmente está pagando. Se están ampliando los servicios ofrecidos y los precios evolucionan a la baja. Los clientes de TME pueden hacer *roaming* en 133 países.

¿Cuál es la perspectiva del regulador entre los acuerdos y la orientación a costes?

Manuel Tomás. El valor percibido por el cliente debe ser siempre superior al precio que paga por el bien o servicio que adquiere, y éste debe ser a su vez inferior al coste de producirlo para que el operador obtenga rentabilidad. Respecto de la itinerancia, se trata de una cuestión a resolver mediante negociación entre operadores, aunque la CMT puede intervenir para resolver los conflictos que surjan. Por otra parte, la CMT tiene potestad para fijar precios de interconexión orientados a costes para los operadores declarados dominantes, pero esta facultad no se extiende a los precios de los servicios móviles que se cobran a los consumidores finales, los cuales se fijan libremente por cada operador. En la actualidad, los operadores móviles dominantes en interconexión son TME y Vodafone. En este momento, la CMT está preparando la declaración anual de operadores dominantes correspondiente al ejercicio anual 2002.

Juan José Montero. Me gustaría traer a colación que la Comisión europea y en concreto la Dirección General de Competencia, tiene una investigación abierta desde hace un par de años para identificar, si es que existen, prácticas anti competitivas por parte del algún operador dominante, la investigación parece que está llegando

a su fin y veremos si se demuestran estas prácticas de itinerancia.

Ángel Merodio. Es importante no confundir *roaming* con interconexión. La CE investiga prácticas de *roaming* de operadores de otros países, y no deberíamos especular sobre el resultado, ni tampoco, una vez que se tenga, extrapolar las conclusiones a todos los operadores.

¿Quizás la solución sea una especie de tarifa plana para el futuro?

Ángel Merodio. Al cliente hay que ofrecerle algo que entienda fácilmente y darle la oportunidad de elegir. Para ofrecer un servicio de *roaming* a sus propios clientes, los operadores negocian condiciones con los operadores de otros países. Algunos clientes preferirán sencillez, con una tarifa única, pero otros desearán poder elegir las mejores condiciones de precios en cada llamada, estando dispuestos para ello a informarse de los diferentes precios según los operadores del país visitado. El cliente puede obtener esa información en la web de su operador o consultando a su Centro de Relación con el Cliente. En los servicios de *roaming* los operadores competimos en servicios, calidad, cobertura, niveles de precios, esquemas

de precios, atención a clientes etc y los clientes cada vez son más exigentes.

Antonio Llobet. Los usuarios están de acuerdo en pagar los servicios. Pero cuando las estructuras están hechas y las conexiones en GSM prácticamente terminadas, el coste del servicio nos parece excesivo. El regulador ha dicho que los servicios de los operadores dominantes en las interconexiones tendrán que orientarse a costes en interconexiones.

Manuel Tomás. La itinerancia sería más bien una cuestión de acceso que de interconexión, puesto que en ella se utilizan elementos técnicos pertenecientes a la red de un tercer operador. La CMT tiene facultad para fijar los precios que deben cobrarse entre operadores por este servicio, en el caso de que se presentase ante el regulador un conflicto por este motivo y una vez agotada la vía negociadora entre los operadores. La CMT podría entonces intervenir fijando precios y condiciones técnicas y de suministro, y ello de forma vinculante para las partes. El hecho de que ulteriormente estos precios, que son costes para los operadores móviles, se repercutan o no en el precio al usuario final, es algo que no está en manos del regulador. En realidad, el que los precios al consumidor estén ajustados a costes ocurre sólo en mercados en competencia perfecta, puesto que, en todos los sectores, las empresas tratan de aumentar sus márgenes de beneficio, en la medida en que las condiciones del mercado así lo permitan.

¿No se han vendido bien los servicios que se dan por el *roaming* internacional?

Angel Merodio. Como he dicho antes, es difícil comunicar la "magia" del *roaming* a los usuarios cuando se ha conseguido que su uso sea tan fácil. Respecto a *roaming*, interconexión y acceso, me gustaría precisar que, supuesto un conflicto de *roaming* entre un operador de otro país y TME por ejemplo, por pretender aquél mejores condiciones económicas de TME para que los clientes de dicho operador tengan mejores precios, la CMT debería valorar hasta qué punto obligar a TME a bajar precios al otro operador de manera que los clientes extranjeros puedan tener mejores precios que los españoles. Hay que tener en cuenta el coste de mantener unas infraestructuras todo el año en zonas turísticas que sólo se utilizan temporalmente. ¿Cuál sería el interés de mantener esas infraestructuras? El esfuerzo de los operadores en España ha sido muy grande y ofrecemos a los operadores de otros países más de lo que ellos nos ofrecen en cobertura y calidad.

Manuel Tomás. En efecto, quizá se esté produciendo un descenso del valor percibido del servicio de *roaming* por parte de los usuarios. Sin embargo, si el valor percibido desciende, también debería descender el precio que los consumidores están dispuestos a pagar por tal servicio. Eso es lo que ocurre en la generalidad de los mercados en libre competencia. De todos modos, el servicio de itinerancia tiene todavía un peso relativo reducido, y ello inclu-



J. J. Montero: El esquema de facturación del primer minuto completo es excepcional, sólo hay dos países que lo cobran. El pago de este primer minuto completo es muy distorsionador a la hora de fijar precios de fijo a móvil al usuario.

so para los usuarios del segmento negocios, que son los que más consumo hacen de este servicio. Un usuario residencial no va a cambiar de operador de móvil porque realice algún viaje esporádico al extranjero, pero es cierto que los operadores tienen incentivo para ofrecer a sus clientes el mejor servicio que puedan proporcionarles, de ahí que negocien acuerdos de *roaming* buscando las condiciones más favorables que puedan conseguir.

Angel Merodio. Para poder ofrecer servicios de *roaming* a sus clientes el operador necesita unir muchos elementos que desarrolla o negocia con otros agentes, operadores etc. Hoy ya existen elementos diferenciadores entre las distintas ofertas que compiten y cada vez habrá más. Se crece en número de servicios. Los clientes prepago ya pueden viajar y realizar llamadas, cada

vez en más redes, algo que hasta ahora la tecnología no permitía. Nuestros clientes contrato ya pueden marcar en algunas redes del extranjero como si estuvieran en España, sin prefijos.

¿Qué opinión les merece a los usuarios?

Antonio Llobet. Cuando no existía la itinerancia, el *roaming*, usábamos llamadas desde el hotel, hicimos un estudio y descubrimos que los hoteles incrementaban los precios mucho. Cuando apareció la itinerancia internacional, los miembros de INTUG empezamos a utilizar las llamadas desde los móviles en vez de llamar desde el hotel por las redes fijas.

Angel Merodio. La tarjeta SIM es un elemento de red con mucha inteligencia y con perfiles del cliente y del operador que forman parte de la oferta indivi-

dual del operador, por lo tanto no es posible compartirla entre varios operadores. Por otro lado, la comodidad no se consigue llevando distintas tarjetas en el bolsillo y la comodidad también es un valor.

Hay otro tema de interés: en las comunicaciones móviles se paga un precio por establecimiento de llamada y el primer minuto se paga entero, aunque se hable menos. Sin embargo, hubo una resolución del 2000 en que se tenía que pagar segundo a segundo. En el 2001 Airtel tuvo una multa, pero se sigue cobrando el minuto entero.

Manuel Tomás. Me interesa dejar claro que la CMT no tiene atribuciones para establecer los precios o las modalidades de facturación los servicios de telefonía fija o móvil que se aplican a los consumidores finales. La CMT únicamente conoce de los precios aplicables a los servicios de interconexión que se cobran entre operadores, es decir, los ofertados en los mercados mayoristas. En cuanto a la resolución que mencionas, en efecto la CMT estableció entonces que la facturación debía realizarse por segundos por parte de Airtel/Vodafone al operador interconectado, sin cobrar el primer minuto completo. Con ello, se resolvió este conflicto concreto, pero no se estableció una obligación genérica. El incumplimiento de esta resolución fue objeto de sanción a Airtel, pero en la actualidad sabemos que esta situación se ha corregido. Por lo tanto, el hecho de que Airtel cobre el primer minuto a otros operadores es una cuestión que obedece a las negociaciones particulares de cada uno de los acuerdos de interconexión con-

cretos. Dado que Vodafone es operador dominante, los acuerdos de interconexión que tiene firmados con cualquier operador son accesibles para el resto, que los pueden consultar acudiendo a la CMT.

Angel Merodio. En interconexión nunca ha existido un canon por establecimiento de llamada, en cambio se ha cobrado el primer minuto completo, no obstante, TME también ofrece otros esquemas de precio. En cuanto a los precios finales a clientes móviles, en Europa sólo en Italia y Reino Unido facturan al cliente final por segundos, pero el precio global es mayor en Inglaterra y en Italia el operador no subvenciona el terminal, en el resto de los países hay fórmulas de minuto completo más 30 segundos. La relación entre precios y costes se ha de examinar con una perspectiva de ciclo de 4 a 5 años. Al principio los precios están muy por debajo de los costes unitarios para eliminar las barreras de entrada. España está por debajo de la media en los precios de servicios móviles y se debería recordar que este sector ha sido el único que ha contribuido con una inflación negativa al IPC.

Desde WorldCom ¿cómo lo veis, vosotros que tenéis algunos desacuerdos?

Juan José Montero. Tenemos la ventaja de la perspectiva que nos da trabajar tanto con los operadores españoles como con los principales mercados europeos. Tenemos acuerdos de interconexión en los doce principales mercados europeos y el esquema de facturación del primer minuto completo es excepcio-



A. Merodio: Cualquier medida del regulador debería guiarse por los principios de la competencia, pero la realidad es otra, hay más incertidumbre y el operador móvil tiene pocos incentivos para seguir invirtiendo como hasta ahora.



Manuel Tomás: La CMT debe velar para que la competencia aflore donde encuentra dificultades para instalarse.

nal, sólo hay dos países que lo cobran así: España y Francia. Aquí, el regulador ha recomendado eliminar ese esquema de facturación, con lo que España quedaría como el único país que lo mantiene. El pago de este primer minuto completo es muy distorsionador a la hora de fijar precios de fijo a móvil al usuario. Muchos operadores alternativos tenemos un modelo de facturación sin tasa de establecimiento de llamada, sin embargo la mayoría de operadores se han visto forzados a llevar al mercado final el establecimiento de llamada para fijo a móvil con esta facturación. Pero lo importante en el fondo es el precio de la interconexión. El efecto del primer minuto, bien se impute al usuario final o no, es lo que hace que los precios de interconexión de móviles en España sean de los más altos de la U.E., sobre un 20%. Este modelo no es transparente, como ha reconocido la propia CMT.

Angel Merodio. Hay que hablar con cuidado de los precios porque por políticas desacertadas y agresivas se han perdido muchos puestos de trabajo y se ha frenado el desarrollo. Hasta ahora, WorldCom no ha pedido interconexión a TME y cuando lo haga se le ofrecerá el esquema de precios que le convenga. Es cierto que en Francia ya no se cobra el primer minuto completo, pero se cobran los primeros 50 segundos. Los precios de terminación de llamadas en la red de TME están por encima de la media de Europa, pero ni mucho menos el 20 por ciento. En cualquier caso, la inversión necesaria en España en red móvil por cada cliente supera en un 50% la media europea

ya que somos el segundo país más extenso y montañoso, con menor densidad de población y más dispersa. Si a ello se une que la cobertura en España supera a cualquier europea, creo que se justifica estar por encima de la media. Somos un operador con un fuerte compromiso que ha contribuido al desarrollo del mercado y del sector. Ahora hay que valorar si se quiere repartir la tarta o continuar haciendo crecer el sector.

Juan José Montero. Nosotros lo que solicitamos es que se cumpla la legislación vigente, que establece con claridad el principio de orientación del precio al coste. En toda Europa existe un problema de falta de competencia en los precios de terminación en redes móviles. El motivo es que los usuarios no escogen a su proveedor de red móvil en función de los precios que paguen los usuarios que les llamen. Esta falta de competencia ha generado unos precios excesivos en todos los mercados europeos, pero especialmente en España. En cualquier caso, la media europea no es el único referente para la determinación del coste. Existen estudios de consultoras que sitúan el coste en unos 6 cent de €. En Estados Unidos los propios operadores móviles cifran el coste en unos 4 o 5 cents de €. En España estamos en una media de unos 20 cents de € por minuto. Otro referente especialmente revelador son los precios que ofertan los propios operadores móviles por servicios que incluyen el segmento de terminación. Hay ofertas públicas de los operadores móviles dominantes que sitúan el precio del servicio móvil-móvil (que incluye un segmento de origenación y otro

de terminación) a niveles cercanos al precio de terminación. Esto no es fácil de justificar. Encontramos también compañías agresivas de operadores móviles para la prestación de servicios substitutivos del fijo-móvil, bien a través de centralitas transformadoras del tráfico, bien a través de circuitos dedicados. Estas ofertas incluyen precios muy agresivos con un decisivo efecto distorsionador del mercado.

Manuel Tomás. Es peculiar de este sector la obligación de interconectar redes, en pocos sectores existe una obligación similar. Los operadores que proporcionan servicios de telefonía tienen nula capacidad para elegir la red en la que deben terminar las llamadas que cursan, por lo que pueden hacer poco para influir en el precio de terminación que se les cobra por ello. Dado que la competencia tiene dificultades para penetrar en el mercado de interconexión, ya sea de redes fijas o móviles, la propia CE ha reconocido que este mercado es susceptible de ser intervenido por el regulador. Sin embargo, existe disparidad de criterios sobre el precio que debe establecerse para este servicio. En cumplimiento de la legislación sectorial vigente, la CMT realiza anualmente una declaración de operadores dominantes en el mercado de interconexión, en la que actualmente figuran TME y Vodafone, que tienen impuesta la obligación de orientar a costes sus precios de interconexión, para lo cual deben demostrar a la CMT que los precios que aplican se ajustan a este requisito, la CMT lo analiza conforme a la contabilidad de costes que presentan y decide al respecto. En

breve, la CMT fijará transitoriamente los precios de interconexión que los operadores móviles dominantes deben cobrar al resto de operadores por terminar llamadas en sus redes, lo que supondrá una rebaja de tales precios respecto de los actuales. Ahora bien, el hecho de que esta reducción de costes por terminación de llamadas de la que se beneficiarán los operadores se traslade a los precios que paga el consumidor final es algo que queda a discreción de cada operador, según sea su oferta comercial.

Juan José Montero. El "price-cap" obliga a Telefónica de España a trasladar las reducciones a los usuarios. Difícilmente pueden el resto de operadores mantener sus precios por encima de los del operador de referencia.

Angel Merodio. Ningún operador invertiría si los precios fueran los que se están mencionando. Existen otros modelos, como el norteamericano, que ha optado por cobrar cero por terminación de llamadas, teniendo que pagar el cliente llamado y ello tiene unas claras consecuencias en el desarrollo del mercado móvil en EE.UU. con una penetración del servicio y calidad peores que las de Europa. Estoy de acuerdo en parte en que hay pocas palancas para mover los precios de terminación, pero el operador móvil tiene que imponerse una disciplina y mantener cierta relación y equilibrios entre los precios de terminación y los aplicados a sus clientes móviles, pues en estos segundos no existe duda de la fortísima competencia que existe. En lugar de la intervención del regulador en los precios, nosotros defendemos que los equi-

librios se han de respetar y basar en que el precio sea siempre mayor de móvil a fijo en promedio que de fijo a móvil, ello garantiza que no hay subsidio de fijo a móvil. La segunda regla es que el precio de las llamadas móviles internas sea mayor que el precio por terminación cobrado a otros operadores.

Manuel Tomás. En mi opinión, la cuestión aquí está en la ausencia de competencia en el mercado de interconexión, ya que existen pocos incentivos para que los operadores móviles rebajen los precios por terminación de llamadas en sus redes.

Angel Merodio. Se está aplicando a los móviles una regulación pensada para los fijos. Habría que plantear unas reglas del juego que garanticen la competencia, sin intervencionismos innecesarios. Cualquier medida del regulador debería guiarse por los principios de la competencia pero la realidad es otra, aumenta la incertidumbre y el operador móvil tiene pocos incentivos para seguir invirtiendo como hasta ahora. Además, la propia CMT ha reconocido en un estudio que el atractivo inversor en España comparado con el resto de Europa es de por sí muy pequeño, por lo que la situación es muy delicada para la Sociedad de la Información.

Manuel Tomás. Sin embargo, incluso la propia Comisión Europea es sensible a este asunto, ya que en el nuevo paquete regulatorio europeo que ha entrado en vigor se ha pronunciado claramente a favor de intervenir el mercado de terminación de llamadas cuando no exista competencia efectiva.



Ángel Merodio. Yo entiendo que dice que en un mercado primero hay que analizar si funciona la competencia y ver si es preciso aplicar medidas. Solo en un caso extremo se aplicaría una orientación a costes. Habría que demostrar las ventajas de cualquier medida antes de tomarla. Estamos en un momento trascendental para decidir el modelo de futuro que queremos para el sector: reparo frente a desarrollo.

Manuel Tomás. De acuerdo, consideramos que debemos intervenir sólo cuando sea imprescindible. En el paquete nuevo de medidas hay una diferencia sustancial, no hay una determinación de operadores dominantes sólo por cuotas a priori, debe realizarse con criterios de competencia, lo que requiere un análisis mucho más exhaustivo. Pero una vez determinado que ese operador se define como dominante, se le aplican las condiciones, si no hay competencia suficiente en ese mercado.

Ángel Merodio. Hay que tener confianza en las reglas del mercado, sería inteligente que entre todas las fuerzas responsables se crearan unos códigos que permitan desarrollar un modelo. El desarrollo alcanzado se puede repetir de nuevo.

En otro plano de interés ¿qué tal va el GPRS, está la infraestructura preparada?

Ángel Merodio. Está disponible para utilizar en aplicaciones no sólo de voz sino también de datos. El GPRS es un magnífico soporte para construir con flexibilidad diferen-

A. Llobet: Los usuarios creemos que los servicios de los operadores dominantes deberían estar orientados a costes.

tes aplicaciones. Hay una oferta hace tiempo, pero han de darse varias condiciones necesarias, como la existencia de gama y precios bajos en la oferta de terminales, contenidos, servicios etc. Pronto lo veremos como una realidad y valor para beneficio del cliente.

Los usuarios ¿consideráis una oferta atractiva los equipos y servicios de GPRS?

Antonio Llobet. Los terminales tienen que evolucionar hacia una pantalla mayor y el teclado debería completarse con reconocimiento de voz. Cuando tenga un precio razonable, se extenderá porque tanto las pymes como los usuarios particulares lo valorarán mucho. La transmisión de datos móviles es vital y no se ha explotado suficientemente. Cuando el usuario perciba sus beneficios, se va a extender mucho: la interconexión de servicios informáticos, la constancia por escrito de las órdenes y peticiones. Habrá una serie de aplicaciones que dan trabajo a pequeñas empresas de desarrollo de aplicaciones orientadas exclusivamente a datos

móviles. Y eso no es costoso, la infraestructura está, lo que falta es educar al usuario final en el uso de los datos móviles.

Ángel Merodio. Sí, los terminales tienen que ser aún más amigables. Empieza a haber terminales con pantallas en color. También están desarrollándose empresas creando contenidos y aplicaciones. Defendemos que son necesarios nuevos agentes porque el propio desarrollo del negocio los necesita, aportan valor y complementan un servicio hasta ahora prácticamente voz. Nuestro papel también es dinamizar para que se cree esa aportación de valor. Esos servicios deberán ser útiles a todos los diferentes segmentos de clientes. Se deben alcanzar de nuevo economías de escala de modo que podamos seguir haciéndolos más asequibles.

Cuando hablas de nuevos agentes ¿te refieres a operadores móviles virtuales?

Ángel Merodio. El nombre es lo de menos. Lo que quiero enfatizar es que deben aportar valor al mercado: frente a un mode-

lo de reparto de "la tarta" debemos fomentar la creación de nuevas posibilidades a través de nuevos agentes.

Para terminar ¿queréis aportar alguna otra reflexión?

Manuel Tomás. La CMT velará para que la competencia se instale en aquellos segmentos del mercado donde se aprecie que tiene dificultades para penetrar, y para que se mantenga de forma efectiva en aquellos en los que ya existiera. Ese es su objetivo y razón de ser.

Antonio Llobet. Como usuario final me gustaría que aumentara la competencia en el acceso y la terminación. Mientras no sea así, no veo manera de que se trasladen las rebajas de precios al usuario final, a través de operadores móviles virtuales, nuevos agentes u otro modelo. Hay un oligopolio de dos o tres operadores móviles en Europa, no hay suficiente competencia en terminación y acceso: el transporte, la red, se puede arreglar de otra manera, pero no esos dos puntos.

Ángel Merodio. Estamos en un momento delicado en el que no conviene los experimentos regulatorios irreversibles. Debemos ser prudentes, flexibilizar los compromisos de los operadores móviles por las licencias UMTS, no aumentar las cargas, eliminar las barreras para la consolidación y promover el desarrollo del sector. El regulador debería tener fe en que se repita el milagro, nadie pensaba que podría alcanzarse el desarrollo que disfrutamos y ello se consiguió sin intervención regulatoria. 