



UNIÓN INTERNACIONAL DE TELECOMUNICACIONES
OFICINA DE DESARROLLO DE LAS TELECOMUNICACIONES

**CONFERENCIA MUNDIAL DE DESARROLLO DE LAS
TELECOMUNICACIONES (CMDT-98)**

**Documento 53-S
19 de febrero de 1998
Original: francés**

La Valetta, Malta, 23 de marzo - 1 de abril de 1998

Para información

Punto del orden del día: 3.1

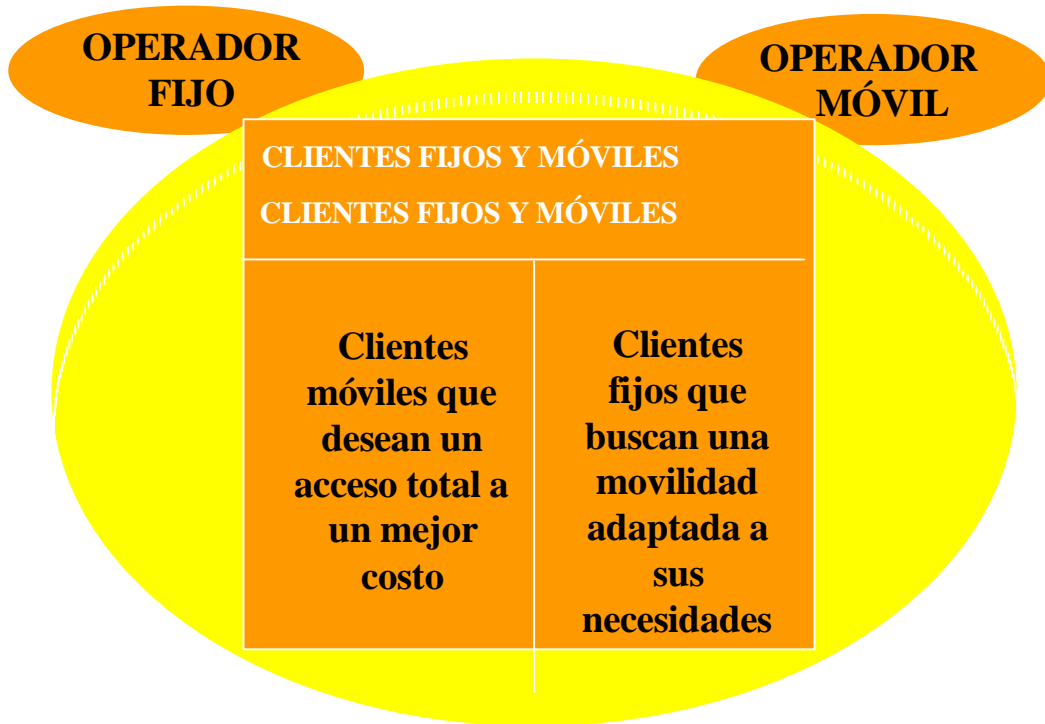
SESIÓN PLENARIA

France Telecom

**CONVERGENCIA DE LOS SERVICIOS
FIJOS/MÓVILES**

CONVERGENCIA DE LOS SERVICIOS FIJOS/MÓVILES

NECESIDADES



PRESTACIÓN DE SERVICIOS COMUNES FIJOS Y MÓVILES

ES INTERESANTE DESDE EL PUNTO DE VISTA
COMERCIAL Y ECONÓMICO; TÉCNICAMENTE
POSIBLE, PERO DIFÍCIL

NECESIDADES - SERVICIOS PROPUESTOS

- Mayor productividad
- Accesibilidad
- Movilidad personal
- Movilidad de la terminal
- Utilización ergonómica
- Reducción de los costos
- Interlocutor único



- Números abreviados
- VPN móvil
- Redireccionamiento de las llamadas
- Desvío de la llamada
- Cribado de llamadas
- Devolución automática de la llamada
- Tarjeta telefónica
- Terminal bimodal con dos bandas
- Número gratuito privado
- Número personalizado
- Mensajería vocal
- Estadísticas
- Internet/E-mail

Concepto de “todo en uno”

INTERESES DE LOS OPERADORES

- OPERADOR ESTABLECIDO

- MANTENER LA BASE DE ABONADOS

- EVITAR EL "CHURN"



ESTRATEGIA DEFENSIVA

⇒ OFERTA GLOBAL

⇒ DESCUENTO EN EL CONJUNTO DE LAS TELECOMUNICACIONES

INTERESES DE LOS OPERADORES (cont.)

- NUEVO ENTRANTE

- AUMENTAR LA DENSIDAD TELEFÓNICA

- OFERTA DIFERENCIADA

- OPTIMIZAR LAS SINERGIAS DE LA COMERCIALIZACIÓN

- OPTIMIZAR LOS COSTOS Y LOS INGRESOS

- AUMENTAR LOS INGRESOS MEDIANTE LA VENTA DE NUEVOS SERVICIOS

INTERESES DE LOS OPERADORES (cont.)

- REALIZAR ECONOMÍAS DE ESCALA
 - EXPLOTACIÓN
 - RED
 - COMERCIALIZACIÓN
 - EQUIPO DE VENTAS
 - RECURSOS HUMANOS
 - GESTIÓN CENTRALIZADA DE LAS MORAS
- REDUCIR LOS GASTOS DE ADQUISICIÓN

INTERESES DE LOS OPERADORES (cont.)

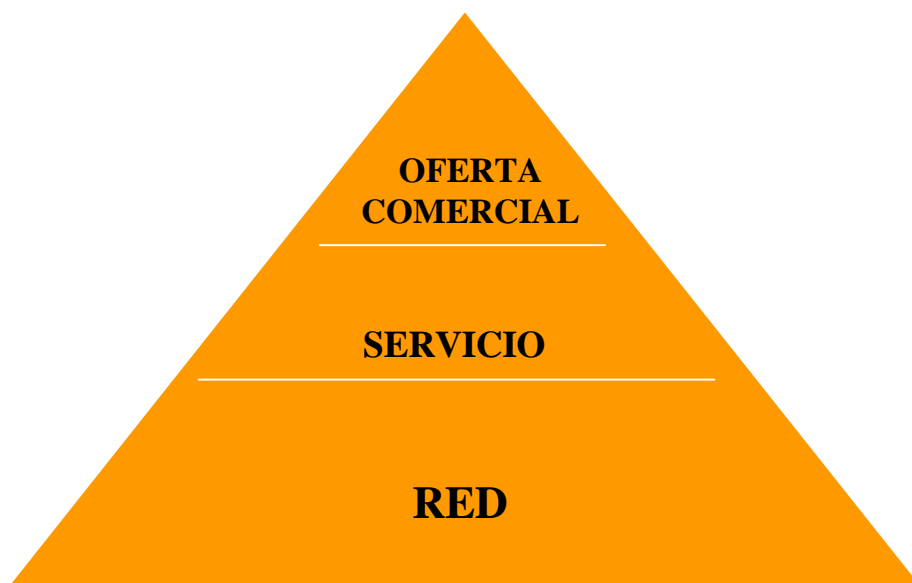
SE TRATA EN TODOS LOS CASOS DE
COMPENSAR LA REDUCCIÓN DE
INGRESOS QUE PUEDE PRODUCIRSE AL
ATENDER A LA NECESIDAD DEL
CLIENTE DE DISPONER DE UNA
TÉCNICA MODERNA, EFICAZ Y MÓVIL
A UN MEJOR PRECIO

INTERESES DE LOS OPERADORES (cont.)

- LOS OPERADORES FIJOS Y LOS OPERADORES MÓVILES TIENEN EL MISMO OBJETIVO: COMPETIR CON EL OPERADOR ESTABLECIDO
- NO TIENEN, SIN EMBARGO, LA MISMA ACCESIBILIDAD AL MERCADO

SEGMENTO	MÓVIL	FIJO
GRANDES CUENTAS	X	XX
EMPRESAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS	XX	XXX
PARTICULARES	XXX	X

¿DÓNDE SE PRODUCE LA CONVERGENCIA?



LA CONVERGENCIA EN LA RED

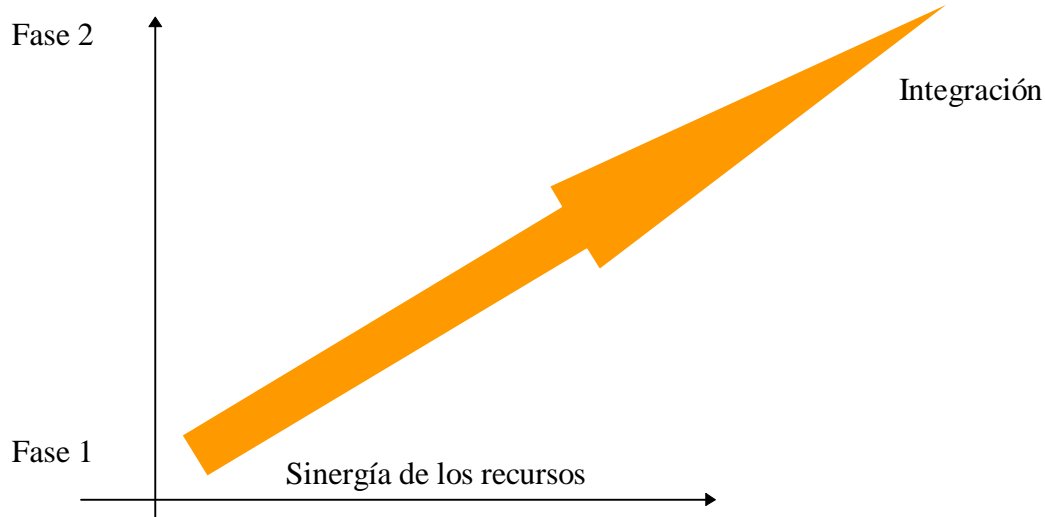
**DE LA UTILIZACIÓN COMÚN DE
LAS INFRAESTRUCTURAS
(SINERGÍAS) A LA
CONVERGENCIA TOTAL
(INTEGRACIÓN)**

PREOCUPACIÓN POR HALLAR UNA SOLUCIÓN ADAPTADA

**EN EL PLANO TÉCNICO, SE ENTIENDE POR CONVERGENCIA LA
MANCOMUNIDAD DE RECURSOS CON MIRAS A LA
PRESTACIÓN DE SERVICIOS COMUNES**

**ESTA MANCOMUNIDAD PUEDE EXISTIR EN
TODOS LOS NIVELES DE LA RED**

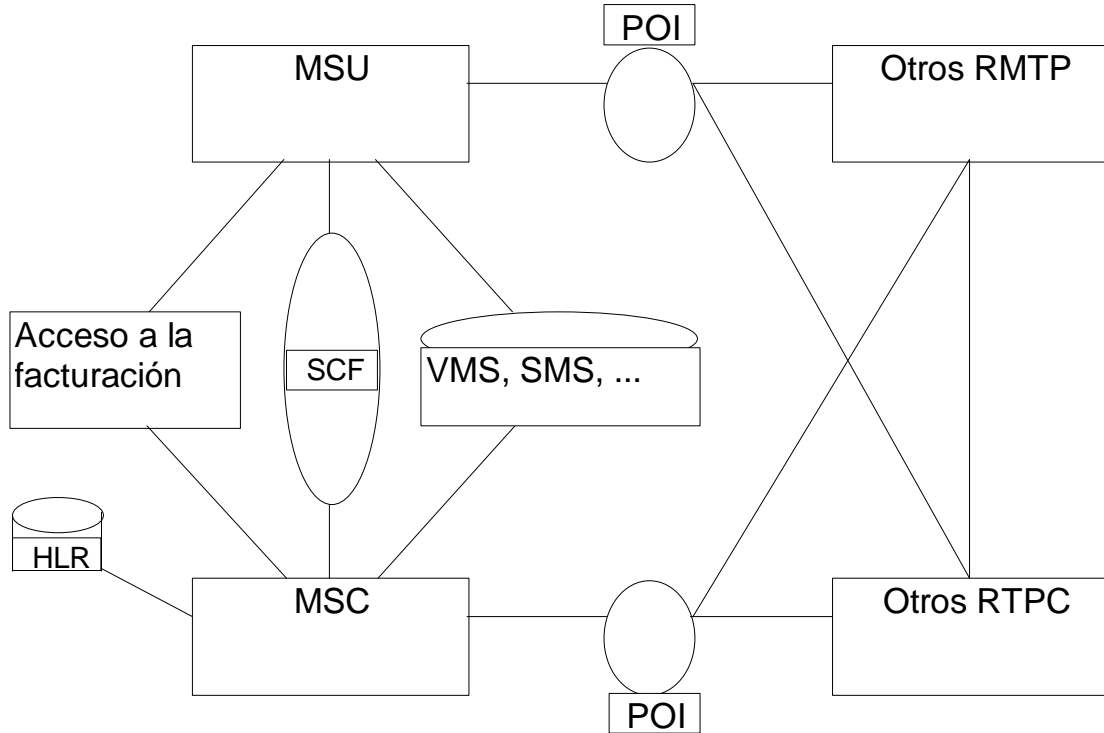
GRÁFICO DE LA CONVERGENCIA EN LA RED



SINERGÍA DE LOS RECURSOS

- **MANCOMUNIDAD DE LOS RECURSOS EXISTENTES**
 - A PARTIR DE UNA RED MÓVIL
 - A PARTIR DE UNA RED FIJA

SINERGÍA DE LOS RECURSOS (cont.)



INTEGRACIÓN DE LA RED

ENFOQUE COMPLETO PARA UNA
DISTRIBUCIÓN PREPARADA DE
SERVICIOS COMUNES
FIJOS Y MÓVILES

CASO 1: RED MÓVIL

PUEDEN PREVERSE DOS SOLUCIONES:

- UNA SOLUCIÓN 100% MÓVIL
- UNA SOLUCIÓN CON INTRODUCCIÓN DE FUNCIONES FIJAS EN LA RED

SOLUCIÓN 100% MÓVIL

REPRESENTACIÓN CON EL MSC/MÓVIL

SIN CORDÓN/TERMINAL FIJA

CELULAR

SOLUCIÓN 100% MÓVIL

- **VENTAJAS**

- **INCONVENIENTES**

INTRODUCCIÓN DE FUNCIONES FIJAS

**REPRESENTACIÓN
MSC/PABX/CENTRAL
LOCAL**

INTRODUCCIÓN DE FUNCIONES FIJAS

- VENTAJAS

- INCONVENIENTES

CASO 2: RED FIJA

- SOLICITUD DE LICENCIA PARA GSM/DCS Y UTILIZACIÓN DE LOS ELEMENTOS EXISTENTES
 - RED DORSAL
 - INTERCONEXIÓN
 - COUBICACIÓN
 - OMC
 - RI
 - CENTRO DE FACTURACIÓN
 - RED COMERCIAL

CASO 2: RED FIJA

- UTILIZAR EL BUCLE LOCAL DE RADIO PARA LA MOVILIDAD (FIDO EN ITALIA)
- UTILIZAR EL PHS (TAILANDIA)

SOLUCIONES TÉCNICAS

- MOVILIDAD REDUCIDA A PRECIO CERCANO DEL FIJO
- CABECERAS GSM
- ENLAZAR LOS PABX O LOS L.E. A UN MSC
- UTILIZAR LOS MSC EN ACCESO DIRECTO
- NÚMERO PERSONAL GRACIAS A LA RI
- SERVICIOS INTELIGENTES AVANZADOS
- SERVICIOS UNIFICADOS:
 - FACTURACIÓN
 - INTERFAZ CON UN CLIENTE ÚNICO

SOLUCIONES TÉCNICAS (cont.)

- OFERTA
- OBJETIVO
- VENTAJAS
- INCONVENIENTES

EJEMPLOS

- TELIA
- MOBILIX
- MOBISTAR
- SUIZA
- ITALIA

