

El único evento que reúne a los líderes
del sector y sus *Key Decision-Makers*

63 «Leading Players»

Juan Carlos Acitores
AHORRO CORPORACION FINANCIERA ACF

Francisco Sierra
ANTENA 3 MULTIMEDIA

José Pérez
ASIMELEC

Lionel D. Fernández
ASTEL

Rafael Luis López
Juan Luis Rivero
ATOS ORIGIN

Adolfo Ramírez
BANESTO

Luis Alvarez
Alfonso Pastor
BT ESPAÑA

Agustín Montes
CABLE & WIRELESS

José Luis Ferrero
CMT

José Manuel Huidobro
COIT/AEIT

David Goudelier
COMARCH

Santiago Miralles
CORPORACIÓ CATALANA DE RÀDIO I TELEVISIÓ

Alberto García Erauzkin
Ignacio Molinos
EUSKALTEL

Antonio Sáez
FON

José Antonio Martínez
GOOGLE

Jesús Pedraza
HAPPY MOVIL
-The Phone House-

Pablo Comellas
IBERBANDA

Félix García Viejobueno
IBERIA

José Miguel García
JAZZTEL

Marcel Timmerhuis
LEBARA MOBILE ESPAÑA

Fernando Izquierdo
MEDIABEW

Carlos Pascual
Mº DE ECONOMIA Y HACIENDA

Ramón Pérez de Vargas
Mº DE INDUSTRIA, TURISMO Y COMERCIO

Alfredo Canteli
MOTOROLA ESPAÑA

Antoni Ibáñez
Gustavo López
NAE

**BROADBAND NETWORKS,
SERVICES,
BUSINESS &
REVENUE OPPORTUNITIES**

... >>>

José Luis Flórez
NEO METRICS

César Arranz
NEO SKY

Juan Vindel
Carlos Andreu
Alberto Calero
José Antonio Guzmán
Rafael Casquel
Ignacio López
Samuel Muñoz

ORANGE

Carlos García
ONO

Eladio Gutiérrez
RTVE Digital

Jacques Roldán
SOGECABLE

Manuel Tarazona
TELE2-COMUNITEL

Jesús Pérez Iglesias
TELECABLE DE ASTURIAS

Valeriano de las Heras
Angel Merodio
Marisa Guijarro
Luis Jorge Romero
Agustín Núñez
Mª Dolores Hernández

TELEFONICA ESPAÑA

Javier Ramos
UNIVERSIDAD REY JUAN CARLOS

Jorge Pérez
UPM/GAPTEL

José Manuel Villar
VILLAR ARREGUI ABOGADOS

José Luis Cuerda
Juan Velasco
Ignacio Román
Javier Foncilla

VODAFONE

Xavier Casajoana
VOZ TELECOM

José L. Barletta
WIRELESS COMMUNICATION ASSOCIATION

José Chillerón
WPR -World Premium Rates- "Flipa Móvil"

Fernando Meco
YA.COM (DEUTSCHE TELEKOM)

Nacho Azcoitia
YAHOO! IBERIA

Johan Andsjö
YOIGO (Xfera Móviles)

>> Los temas de máxima **actualidad** con un enfoque **estratégico**

>> Con un original **formato interactivo**:

- Executive Roundtables
- Speed Networking
- Strategic Briefings
- Keypad Questions

NOVEDAD

*El mejor lugar para conocer todas las novedades,
tomar las decisiones más acertadas y descubrir
sus propias oportunidades de negocio!*

Madrid • 22, 23 y 24 de Mayo de 2007
Hotel NH Eurobuilding

Gold Sponsors

MOTOROLA

NOKIA
Connecting People

COMARCH
INFORMATION TECHNOLOGY

Atos Origin

neo metrics
inteligencia analítica

nae®

Platinum Sponsors



Estimado Profesional,

Hace 1 año el panorama de los negocios en el sector era otro, sin duda, los viejos modelos están caducando

¡2007 se presenta apasionante!

→ En un momento en que los operadores tienen que:

1. Mantener su **competitividad** y ofrecer, por un lado, los servicios tradicionales a un coste más efectivo y, por otro, llevar a cabo una **transición** controlada hacia un entorno multiservicios, donde ofrecer una serie de **nuevos productos** y realizar una **evolución** eficiente hacia IP
2. Intentar que el coste de captación no aumente y que el **churn** sea lo más bajo posible, además de intentar conseguir que los **márgenes** no desciendan más
3. Desplegar rápidamente la banda ancha, tanto móvil como fija e **incrementar** la cuota de mercado en **servicios de banda ancha**
4. Ofrecer y dar soporte a las necesidades de los **nuevos servicios multimedia**, que hacen necesarias redes de transporte de **gran capacidad**
5. Mejorar aspectos de cara al **cliente**: la calidad, la seguridad y la interoperabilidad

→ ¿Dónde está realmente el negocio?:

Oportunidades y tendencias del mercado

Escogiendo y descartando las olas en el momento adecuado

"Los buenos surfistas saben que detrás de cada ola viene siempre otra, que no todas son buenas ni prolongadas y que a veces aparecen muy juntas e incluso revueltas, y es difícil seleccionarlas. Lo importante es mantenerse mucho tiempo en la cresta de las olas buenas, y para ello hay que anticiparse, "verlas venir" y cogerlas en el momento oportuno, ni antes ni después, porque si se afrontan indebidamente te pueden engullir y si se las espera cerca de la playa, su ímpetu se habrá diluido"

Luis Lada. Discurso del Académico Electo
Real Academia de Ingeniería. Junio 2006

Sin duda, son muchas las tecnologías y estrategias en las que se está trabajando hoy en día, lo cierto es que sólo unas pocas de ellas serán las que triunfen en los próximos años.

Venga a **GLOBALCOM** para actualizarse y obtener las respuestas directamente de los altos cargos de las grandes telecos. Le aseguro que destinar 2 días y medio a escuchar sus reflexiones, merece la pena.

Le esperamos,

Mª Jesús Huertas
Directora de Globalcom
IIR España

Con el apoyo e impulso de las autoridades más reconocidas del sector

COMITE DE HONOR



Excmo. Sr. D. Joan Clos i Matheu
MINISTRO DE INDUSTRIA, TURISMO Y COMERCIO



D. Reinaldo Rodríguez
Presidente
COMISION DEL MERCADO
DE LAS TELECOMUNICACIONES



D. César Alierta
Presidente
TELEFONICA



D. Francisco Román Riechmann
Consejero Delegado
VODAFONE ESPAÑA



D. Belarmino García
Consejero Delegado
ORANGE



D. Jesús Banegas
Presidente
AETIC



D. Leandro Pérez Manzanera
Presidente
AUTELSI



D. Luis Argüello Alvarez
Presidente
ASTEL



D. Martín Pérez Sánchez
Presidente
ASIMELEC

Muchas gracias a todos ellos por su impulso, apoyo y reconocimiento a esta iniciativa de reunir a los protagonistas del sector de las Telecomunicaciones

Reinventando el negocio

Descubra las claves para adaptarse al nuevo escenario

XI Congreso Internacional de Telecomunicaciones

**BROADBAND NETWORKS, SERVICES,
BUSINESS & REVENUE OPPORTUNITIES**



¡Bienvenido al gran acontecimiento del año que pone en contacto al mayor número de agentes del mercado de las Telecomunicaciones!



D. Francisco Ros Perán

Secretario de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información
MINISTERIO DE INDUSTRIA, TURISMO Y COMERCIO

► Apertura de Honor

► 8 Executive Roundtables

- ✓ The evolution of Convergence Services:
Dual, Triple & Quad Play
- ✓ New Cost and Revenue Structures
- ✓ Broadband Wireless Opportunities: New Network Infrastructures
- ✓ Multi-Services IP & IPTV Deployment:
Effective Business Models

- ✓ MVNOs: Building Strategic Partnerships
- ✓ Infraestructure Mix & Killer Apps for Mobile Broadband
- ✓ The most innovative Mobile Application or Content
- ✓ Broadband Content & Entertainment Services: Mobile TV

► 2 Strategic Briefings

► Sesión Especial: Customer Experience in Telecom

63 Directivos de primer nivel, *compartirán sus visiones y debatirán las nuevas estrategias para conseguir el éxito en el cambiante mercado de las telecomunicaciones*

Aproveche esta ocasión para saludarles personalmente y escuchar cuáles serán sus mensajes clave de 2007-2008

UN CONGRESO A SU MEDIDA

>> 1 ^a Jornada • 22 de Mayo de 2007	>> 2 ^a Jornada • 23 de Mayo de 2007	>> 3 ^a Jornada • 24 de Mayo de 2007
<p>The evolution of Convergence Services: Dual, Triple & Quad Play</p> <p>↓</p> <p>New Cost and Revenue Structures</p> <p>↓</p> <p>Broadband Wireless Opportunities: New Network Infrastructures</p> <p>↓</p> <p>Multi-Services IP & IPTV Deployment: Effective Business Models</p>	<p>MVNOs: Building Strategic Partnerships</p> <p>↓</p> <p>Infraestructure Mix & Killer Apps for Mobile Broadband</p> <p>↓</p> <p>The most innovative Mobile Application or Content</p> <p>↓</p> <p>Broadband Content & Entertainment Services: Mobile TV</p>	<p>Resumen Final de las Keypad Questions</p> <p>↓</p> <p>2 Strategic Briefings</p> <p>↓</p> <p>Sesión Especial</p> <p>CUSTOMER EXPERIENCE IN TELECOM</p>

Madrid • Martes, 22 de Mayo de 2007

9.00

Recepción de los asistentes y entrega de la documentación

9.30 **Apertura de Honor**



D. Francisco Ros Perán

Secretario de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información

MINISTERIO DE INDUSTRIA, TURISMO Y COMERCIO



«Las operadoras españolas de telecomunicaciones reclaman a la Comisión Europea un nuevo marco regulatorio que favorezca la competencia en infraestructuras»

Cinco Días 1/03/07



«La adopción de la banda ancha en España está permitiendo una mayor variedad de servicios multimedia... a finales de Enero de 2007 se sitúa en torno a los 7 millones de accesos»

Casadomo, 9/02/07

The evolution of Convergence Services: Dual, Triple & Quad Play

10.00



Claves de la constante transformación estratégica. The power of a Converged Services Portfolio para rentabilizar las políticas comerciales con servicios integrados de telecomunicaciones

- >> Nuevas opciones para cubrir las demandas de servicios e incrementar los ingresos
 - Variedad y mejora de ofertas de productos y servicios
 - Evolución hacia operadores integrados con estrategias multimedia
 - Comercialización basada en el empaquetamiento de productos y la convergencia entre telecomunicaciones, audiovisual e Internet
 - Cómo generar nuevos ingresos a través de *Value-added services*
 - Estrategias innovadoras para diferenciar los servicios
 - Creación y despliegue de servicios multimedia de convergencia fijo/móvil
- >> Servicios e implicaciones para operadores de red
 - Evolución en la estructura de ingresos y gestión exhaustiva de costes
 - VDSL2: ¿una tecnología clave para impulsar el triple play?
- >> Maximizando el valor con crecimiento estratégico:
 - ¿Habrá más compras estratégicas para asegurar el crecimiento futuro?

Dinamizador

Rafael Luis López

Director de Telco, Utilities & Media. **ATOS ORIGIN**

Marisa Guijarro Piñal

Directora de Estrategia y Desarrollo de Negocio. **TELEFONICA ESPAÑA**

Juan Vindel

Director Ejecutivo Marketing Estratégico. **ORANGE**

Luis Alvarez

Presidente. **BT ESPAÑA**

José Miguel García

Consejero Delegado. **JAZZTEL**

Alberto García Erauzkin

Consejero Director General. **EUSKALTEL**

David Gourdelier

BSS Consultant. **COMARCH**

11.45 **Keypad Question**



12.00 *Coffee & Networking Break. Patrocinado por:* **COMARCH**

12.30



Novedades de la OBA y futuros cambios regulatorios en las infraestructuras -FTTx, ULL- y servicios de las telecos: la nueva "biblia" y sus posibles repercusiones futuras

>> ULL: estado del desarrollo de la desagregación de bucle

- ¿Existe por fin una situación de plena competencia?
- ¿Tiene sentido seguir desagregando bucle?
- ¿Cómo está planteando el debate por la CMT?

>> Parámetros relativos a la calidad del servicio de desagregación del bucle de abonado: completa o parcial

- Mecanismos de control
- ¿Qué cambios supone que el sistema de planificación y seguimiento pueda ser auditado por terceros?

>> ¿Qué es la denominada "prolongación virtual"?

>> ¿Qué estrategias pueden competir con el FTTx del operador?

>> ¿La regulación marcará nueva etapa de infraestructuras y servicios de telecos?

- Nuevo marco regulador europeo y estrategia para la gestión del espectro de radiofrecuencia
- Regulación de los nuevos proyectos de red de banda ancha VDSL empleando fibra óptica en el área de telefonía fija en relación con las reglas sobre su apertura a la competencia: ¿posibles ofertas mayoristas y de ULL?

Dinamizador

Lionel D. Fernández

Director General. **ASTEL**

Carlos Pascual Pons

Director General de Defensa de la Competencia

MINISTERIO DE ECONOMIA Y HACIENDA

José Luis Ferrero

Director de la Dirección Técnica. **CMT**

Valeriano de las Heras

Director de Regulación Fija. **TELEFONICA ESPAÑA**

José Manuel Villar

Socio. **VILLAR ARREGUI ABOGADOS**

Manuel Tarazona

Director de Relación con Operadores. **TELE2-COMUNITEL**

14.15 **Keypad Question**



14.30 *Almuerzo ofrecido por gentileza de*





«En 2008 tendrán su expansión las redes móviles inalámbricas»
Infobae.com 11/11/06

Broadband Wireless Opportunities: New Network Infrastructures

16.00



Wi-Fi, Wi-Fi con Ip, WIMAX, WiMesh y WIMAX Móvil: transition from Fixed and Mobile Wimax. ¿Cuál es el verdadero estado de la tecnología y los modelos de negocio aplicables?

- >> ¿Hay negocio? ¿Por qué, cómo y para quién?
- >> ¿Incorporarán los operadores la oferta de servicios Wimax en sus redes cableadas?
- >> ¿Cuándo se empezará a ofrecer los primeros servicios de banda ancha a través de esta tecnología?
 - Estimaciones de demanda
- >> Ventajas e inconvenientes de los movimientos de integración de:
 - Wi-Fi con IP
 - VoWi-Fi
 - MBWA –Mobile Broadband Wireless Access–
 - Operadores móviles con Wi-Fi
- >> Servicios y acceso
 - BWA –Broadband Wireless Access–
 - WMAN –Wireless Metropolitan Area Networks–
 - WiMesh –Wireless Mesh Networks–
- >> Claves para el despliegue de redes comerciales de banda ancha con Wimax tanto en su versión fija como móvil
- >> ¿Cuál es el papel de los fabricantes a la hora de garantizar la fiabilidad y escalabilidad de los despliegues?

Dinamizador

Jorge Pérez
Catedrático. UPM
Coordinador. GAPTEL

César Arranz
Presidente Ejecutivo. NEO SKY

Pablo Comellas
Director Técnico. IBERBANDA

Alfredo Canteli
Director de Desarrollo de Negocio. MOTOROLA ESPAÑA

Javier Ramos
Director de la Escuela de Ingeniería de Telecomunicaciones
Responsable del Centro Experimental de Comunicaciones Inalámbricas –CECI–
UNIVERSIDAD REY JUAN CARLOS

17.00 Keypad Question



«La tecnología IPTV para cable y operadoras de telecomunicaciones es actualmente la mayor oportunidad de crecimiento de las redes multimedia»

eWeek, 5/03/07

Multi-Services IP & IPTV Deployment: Effective Business Models

17.15



Multi-Services IP & IPTV: estrategias, posibles convergencias y distintos modelos de negocio, ¿cuál será su impacto sobre la cadena de valor?

- >> Análisis de las principales barreras de entrada de los servicios IP
- >> ¿Es realmente una estrategia de negocio provechosa?
- >> ¿Cuál es el ROI estimado?
- >> Experiencias hasta el momento: respuestas de los clientes, predicciones de demanda y experiencia del cliente
- >> IPTV Estrategias de redes, contenidos y servicios
 - ¿Está preparado el mercado para la IPTV?
 - ¿Se experimentará una fuerte demanda de servicios IPTV?
 - ¿Es una alternativa de crecimiento importante para contrarrestar la pérdida del negocio tradicional de la telefonía?
 - “Ocio como negocio”: ¿un nicho estratégico para las operadoras?
- >> ¿Es la mejora de los contenidos la clave de este nuevo soporte?
- >> Acuerdos para el desarrollo y explotación de contenidos
- >> Cómo garantizar la protección de los contenidos para la implantación segura: DRM Implementation in Media and Entertainment

Dinamizador

José Manuel Huidobro
Director. BIT
Vocal de las Juntas. COIT/AEIT

Xavier Casajoana
Director General. VOZ TELECOM

Ignacio López
Director IPTV. ORANGE

Fernando Meco
Triple Play Products & Services Manager. YA.COM (DEUTSCHE TELEKOM)

José Antonio Martínez
Director División de Telecom y Media. GOOGLE

Agustín Montes
Country Director de España. CABLE&WIRELESS

18.15 Keypad Question

18.30 Fin de la 1^a Jornada



Madrid • Miércoles, 23 de Mayo de 2007

9.00

Recepción de los asistentes y Speed Networking



«Con tres ya funcionando y otros 30 en camino, éste va a ser el año de los operadores móviles virtuales»

El Mundo 14/01/07



«Duelo de titanes en movilidad»

VNUNet 12/12/06

MVNOs –Mobile Virtual Network Operators–: Building Strategic Partnerships

9.30



¿Es posible conseguir un acuerdo win-win entre operadores móviles virtuales y operadores con red propia?, ¿cuáles son las estrategias de lanzamiento para lograr la diferenciación y el correcto posicionamiento de mercado?: Techno-economic analysis, strategies, investments, and revenues

- >> ¿En qué contexto y sobre qué parámetros se pueden establecer las negociaciones tras obtener la licencia A2?
 - Acuerdos comerciales operadoras-agentes distribuidores: OMV Básico y OMV Pleno
 - Pactos voluntarios vigilados
 - Precio de interconexión pactado
- >> ¿Competidores directos o aliados?, ¿es posible lograr un hueco en el mercado?, ¿bastará con promover sistemas de tarifas inéditos?
- >> ¿Existen reglas claras del juego para el lanzamiento de los nuevos servicios virtuales?
- >> ¿Bajarán los precios realmente? ¿caerá la inversión y la calidad de servicio?
- >> Estrategias y claves de éxito para el lanzamiento comercial de los nuevos servicios virtuales
 - Cómo ofrecer productos claramente diferenciados de la competencia
 - Especialización en algún producto e integración con otros servicios
 - Estrategias multimarca, empaquetamiento de servicios y desarrollo de aplicaciones de valor añadido

Dinamizador

Antoni Ibáñez

Director General. **NAE**

José Chillerón

Director General. **WPR (World Premium Rates-“Flipa Móvil”)**

Marcel Timmerhuis

Director General. **LEBARA MOBILE ESPAÑA**

Jesús Pedraza

Director. **HAPPY MOVIL (The Phone House)**

Angel Merodio

Director de Negocios Mayoristas. **TELEFONICA ESPAÑA**

Rafael Casquel

Director de Negocio con Operadores. **ORANGE**

Ignacio Molinos

Director de Planificación Estratégica. **EUSKALTEL**

Jesús Pérez Iglesias

Director Técnico. **TELECABLE DE ASTURIAS**

Alfonso Pastor

Director Business Mobile. **BT ESPAÑA**

11.15 **Keypad Question**



11.30 Coffee & Networking Break. Patrocinado por:



«Duelo de titanes en movilidad»

VNUNet 12/12/06

Infrastructure Mix & Killer Apps for Mobile Broadband: Next Generation Opportunities

12.00



Tecnologías móviles de nueva generación, nuevos modelos buscando sinergias de negocio y nuevas aplicaciones que marcarán el futuro de la movilidad en banda ancha: ¿cómo alinear procesos de negocio e infraestructuras de acuerdo con el nuevo entorno creado por la convergencia?

- >> ¿Existe una competencia más agresiva entre los operadores móviles?
- >> El incremento en capacidad y velocidad de transmisión de las actuales redes 3G contribuirá al desarrollo de nuevas aplicaciones
- >> Los operadores adelantan sus planes de banda ancha móvil
 - HSDPA ¿su comercialización está más cerca?
 - 4G ¿ya aparece en el horizonte?- Plataforma NGMN (Next Generation Mobile Networks) para consensuar la plena interoperabilidad entre redes, terminales y operadores
 - ¿La convergencia fijo-móvil se empieza a constatar?
 - ¿Es IMS el catalizador para dicha integración?
 - ¿Convierte al teléfono móvil en el rey de la convergencia digital?
 - ¿Cuándo llegarán a España las primeras aplicaciones?
 - ¿Se está barajando la posibilidad de crear un buscador para teléfonos móviles que pueda competir con Yahoo! y Google?
- >> ¿Realmente en pocos años, la distinción entre operadores móviles y fijos será confusa o habrá desaparecido?

Dinamizador

Juan Carlos Acitores

Jefe de Análisis de Telecomunicaciones, Media y Tecnología

AHORRO CORPORACION FINANCIERA –ACF–

Luis Jorge Romero

Director de Planificación Tecnológica e Innovación. **TELEFONICA ESPAÑA**

José Luis Cuerda

Director de Estrategia de Servicios. **VODAFONE**

Alberto Calero

Director de Nuevos Servicios. **ORANGE**

Nacho Azcoitia

Director General. **YAHOO! IBERIA**

Juan Luis Rivero

Director de Desarrollo de Negocio de Telco, Utilities & Media. **ATOS ORIGIN**

13.15 **Keypad Question**





«La telefonía móvil tiene una penetración en España del 105% de la población (...) ocupa los primeros puestos en el mundo y es el país donde el sector invertirá este año 2.200 millones de euros»

Redes & Telecom 6/03/07

The most innovative Mobile Application or Content

13.30



Estrategias de comercialización de los servicios y contenidos móviles avanzados: ¿cómo ganar en cuota de valor más que en cuota de mercado?, ¿cuál es la importancia de la calidad e innovación de los servicios 3G para particulares y empresas?

- >> ¿La paquetización también llega a la telefonía móvil?
- >> Experiencias de usuario más avanzadas
- >> Acceso a todo tipo de contenidos en movilidad
- >> Desarrollo de servicios adaptados a las necesidades específicas de cada tipo de cliente
- >> La creciente penetración de terminales multimedia, ¿impulsa la oferta de contenidos?
- >> ¿Cuál será la evolución prevista en la estructura de ingresos?
- >> ¿La marca será primordial en el futuro escenario de las comunicaciones?
- >> Lanzamiento y comercialización de los servicios de 3G: aplicaciones, servicios y contenidos para particulares y empresas que exploten al máximo las capacidades ofrecidas por la banda ancha en movilidad
 - Movilidad empresarial y aplicaciones móviles corporativas
- >> ¿Cómo adecuar la operativa de la prestación de servicios a través de la telefonía móvil a la normativa vigente?

Dinamizador

José Pérez García

Director General. **ASIMELEC**

Agustín Núñez Castaín

Director de Servicios. **TELEFONICA ESPAÑA**

Carlos Andreu

Director de la Unidad de Negocio Residencial. **ORANGE**

Javier Foncilla

Director Marketing Empresas. **VODAFONE**

14.15 **Keypad Question**



14.30 Almuerzo ofrecido por gentileza de



«Un Congreso que parte del presente para adentrarse en el futuro, todo ello de una forma amena. Me ha parecido muy interesante y divertida la intervención del animador. Estimo que dinamiza el Congreso y lo hace más próximo»

José Luis García Feito
Gerente Estrategia Regulatoria
TELEFONICA DE ESPAÑA

«Punto de encuentro de los principales agentes del sector en el que se facilita el intercambio de experiencias»

Rodolfo Minués
Director de Marketing
NEO-SKY

2^a Jornada



«Los contenidos para móviles definen la meta de las operadoras»

Análisis de Informa Telecoms & Media, Marzo 07

Broadband Content & Entertainment Services: Mobile TV

16.00



Implantación y lanzamiento comercial de Mobile TV. Estrategias "cross-media" en la "tercera pantalla", ¿un nuevo filón de negocio + nuevos servicios multimedia?

- >> Oportunidades de servicios móviles en la carrera multimedia
- >> Content & Services Mix: nuevos contenidos, nuevos formatos para nuevos y diferentes canales
 - ¿Cuál será la relación entre los proveedores de contenidos y las telecos?
 - ¿Cómo se enfrentarán los canales de TV al complejo reto de crear contenidos de alto interés a bajos precios?
- >> ¿Cuáles son las estimaciones de consumo y comportamientos que manifiestan los usuarios ante el nuevo servicio?
- >> ¿Cómo está prevista su facturación?
- >> El papel de las tecnologías multidifusión: MBMS y DVB-H
- >> Modelo de alianzas: ¿es esencial en esta nueva etapa de servicios?
- >> Modelos de adquisición de contenidos
- >> Insights de interés para todos aquellos que se estén planteando ofrecer contenidos de televisión en este nuevo canal
- >> Cuál es el marco regulatorio

José Antonio Guzmán

Director de Servicios Home. **ORANGE**

Juan Velasco

Dirección de Estrategia de Servicios. **VODAFONE**

Mª Dolores Hernández

Directora de Innovación Tecnológica y Procesos. **TELEFONICA ESPAÑA**

Francisco Sierra Hernando

Director de Contenidos. **ANTENA 3 MULTIMEDIA**

Eladio Gutiérrez Montes

Director. **RTVE DIGITAL**

Gustavo López

Director de Estrategia del Negocio Móvil. **NAE**

Santiago Miralles

Director Gerente

CORPORACIÓ CATALANA DE RÀDIO I TELEVISIÓ

Jacques Roldán

Director de Contenidos para Nuevos Medios. **SOGECABLE**

Fernando Izquierdo

Director General. **MEDIAWEB**

18.15 **Keypad Question**



18.30 Fin de la 2^a Jornada

Madrid • Jueves, 24 de Mayo de 2007

9.00 *Recepción de los asistentes y Speed Networking*

9.30

Resumen Final de las Keypad Questions del Congreso

Presentación resumen de la totalidad de las votaciones interactivas de los participantes en las 8 Executive Roundtables.

José L. Barletta

Director Oficina Latinoamérica
WIRELESS COMMUNICATION ASSOCIATION

2 Strategic Briefings

10.00



Johan Andsjoe
Consejero Delegado
YOIGO –XFERA MOVILES–

Balance del lanzamiento del 4º Operador Móvil y próximas estrategias

Avalada por la nórdica TeliaSonera, quiere hacerse con un buen pedazo del mercado móvil en España con precios competitivos y de calidad. ¿Lo conseguirá?

Su mayor reto será conseguir hacerse un hueco en un mercado ya de por sí saturado, no obstante en su primer mes de operación, Yoigo consiguió 34.000 peticiones de alta y 16.000 clientes activos y cerró el mes de Enero con 65.000 altas, de las que el 75% estaban ya activadas.

10.30



Antonio Sáez
CEO España
FON

La cultura de compartir: ¿tiene futuro este modelo de negocio?, ¿cuáles son los siguientes pasos en su estrategia?

Un hombre con gran experiencia y una de las leyendas vivas de Internet en España. Tras liderar Teleline y fundar Terra, de la mano de Martín Varsavsky, fundó en 1999 Ya.com y permaneció en esta compañía hasta finales de 2004. Hoy encabeza en España FON, la comunidad wifi (que comparte conexión a la Red y ancho de banda de modo inalámbrico) de más en auge en estos momentos. De momento, Google, Skype y dos empresas de capital riesgo (Index Ventures y Sequoia Capital) han invertido 18 millones de euros en FON.

Según sus propias declaraciones, en España habrá entre 30.000 y 45.000 puntos de acceso al final del año, y en todo el mundo nos acercaremos a 80.000 o 100.000 puntos de acceso.

11.00 *Coffee & Networking Break*

Sesión Especial

CUSTOMER EXPERIENCE IN TELECOM

11.30

Intervención Especial

Calidad en servicios de Telecomunicaciones: principales problemas de los usuarios con sus relaciones con los operadores

- >> ¿Qué reclaman los usuarios?: la importancia de conocer los verdaderos problemas y necesidades a resolver
- >> ¿Qué límites pone la Administración en las relaciones usuarios-operadores?

Ramón Pérez de Vargas Sánchez de Castro

Director de la Oficina de Atención al Usuario de Telecomunicaciones

MINISTERIO DE INDUSTRIA, TURISMO Y COMERCIO

12.00

Claves en la Gestión y Atención al cliente para lograr la diferenciación del servicio: la visión de la Banca como sector Mirror

► *La experiencia práctica de Banesto*

- >> ¿Cuál es la verdadera importancia de escuchar y entender al cliente?
- >> ¿Existen muchos tipos de clientes y muchos tipos de necesidades/problemas que clasificar y agrupar con una adecuada orientación al cliente?
- >> Cómo conocer cada vez mejor las necesidades de cada cliente y transformar ese conocimiento en una oferta más personalizada

Adolfo Ramírez

Director General Adjunto
BANESTO



12.30

Interactive Panel

¿Cómo conquistar y establecer una relación activa y continua con el cliente: análisis de las principales líneas de actuación para mejorar y conseguir "experiencias únicas"

Teniendo en cuenta que:

- >> El sector telcos es el que más incidencias y quejas genera
- >> Que con el *triple play*, *quad play* y los múltiples dispositivos, las incidencias se multiplican y hacen la gestión mucho más compleja
- >> Según van apareciendo nuevos servicios, surgen nuevos tipos de queja
- >> Los clientes son cada día más exigentes, tienen más alternativas y saben más

Cómo se enfrentan los operadores al reto de:

- >> ¿Cómo afianzar las relaciones y fidelidad de los clientes?
- >> ¿Cómo construir nuevas propuestas de valor que reviertan en lealtad?
- >> ¿Cómo adelantarse a las necesidades y expectativas del cliente?
- >> Cómo sustituir la relación comercial racional por una del tipo emocional, en la que los clientes sean algo así como "un club de fans", adoptando sus marcas como signos distintivos en su manera de relacionarse

Qué se puede aprender de la experiencia de otros sectores *Mirrors* en mercados maduros y competitivos como son Banca y Transporte

Dinamizador

José Luis Flórez
Director General
NEO METRICS

Félix García Viejobueno
Director Relación Cliente
IBERIA

Samuel Muñoz
Director de Excelencia del Negocio
ORANGE

Ignacio Román
Director Marketing Particulares
VODAFONE

Carlos García Ludeña
Director de Fidelización
ONO

Adolfo Ramírez
Director General Adjunto
BANESTO

13.45 Fin de la 3^a Jornada y clausura de **GLOBALCOM 2007**



¡El evento más interactivo!

→ Speed Networking/Coffees Networking Break

Una excelente oportunidad de saludar a sus colegas antes del comienzo y durante las pausas de las distintas jornadas del Congreso en una atmósfera relajada e informal

→ Executive Roundtables

Un original formato de mesas redondas moderadas por "Dinamizadores" que plantearán las cuestiones clave de forma detallada y directamente a sus protagonistas

Esta dinámica permite garantizar el máximo aprovechamiento de cada debate y que el tiempo de discusión sea verdaderamente productivo

→ Keypad Questions = Votación electrónica

Todos los asistentes podrán dar su opinión a través de mandos de votación electrónica, cuyos resultados se darán en tiempo real a través de las pantallas del Congreso

Al finalizar cada debate se le planteará una pregunta directamente para así:

- Crear una mayor interactividad/interacción entre asistentes y ponentes
- Potenciar en mayor medida su participación
- Estimular la comunicación bilateral entre Vd. y los "Leading Players"
- Involucrar y fomentar la participación de todo el público creando un entorno más ameno

Además, el 3^{er} día del Congreso se realizará una presentación resumen de la totalidad de las votaciones de los participantes, que sin duda tendrá un importante valor como informe de la situación y tendencias del mercado de las Telecomunicaciones.



¡UN NOVEDOSO SISTEMA PARA IMPLICARLE EN LOS DEBATES!

¡En el mejor momento!

» Más de la mitad de los hogares españoles tendrán banda ancha en 2010
Efe 12/01/07

» El mercado español de contenidos digitales para teléfonos móviles pasará de 875 millones de euros en 2005 a cerca de 3.200 millones de euros en 2010
Expansión 20/11/06

» ... más del 37% de los hogares dispondrá en el año 2010 de banda ancha y una o más líneas de telefonía móvil, lo que supone un mercado potencial de unos 63 millones de hogares y alrededor de 143 millones de líneas móviles asociadas a ellas
Vnunet 5/01/07

» El mercado de las telecomunicaciones español se han convertido en el de mayor competencia de Europa
La Vanguardia 5/10/06

» España cierra 2006 con 46'4 millones de clientes de móvil. La CMT también ha dado las cifras de banda ancha, con 6,66 millones de accesos
Cinco Días 6/02/07

Los asistentes a la anterior edición definen GLOBALCOM como



El más estratégico

« Esta edición ha sido especialmente clarificadora de la situación y de hacia dónde parece dirigirse el sector. Muy interesante. Cita obligada »

Enrique de Juan. Ingeniero Telecom. **LA CAIXA**

« Foro de presentación de las diferentes tecnologías, aproximaciones al mercado, servicios, etc. en el sector de las telecomunicaciones »

Francisco Javier Gil Suárez. Ingeniero Preventa. **HP**

« Un caleidoscopio de operadores, servicios y tecnologías »

Marta Gala. Experto Análisis Económico. **TELEFONICA MOVILES**

El que tiene los ponentes

y las empresas más importantes

« Un intercambio de opiniones de empresas líderes en el sector »

Raúl Couso. Infraestructuras Móviles. **EL CORTE INGLES**

« Superior por el enfoque, estructura y ponentes de primer nivel operativo »

Alfredo Ramón. Gerente Comercial. **R CABLE Y TELECOMUNICACIONES GALICIA**

« El punto de encuentro del mundo de las telecomunicaciones y los "big players" »

Sonia Pulgarín. Directora de Ventas. **YANKEE GROUP**

El más interactivo

« El encuentro anual sobre las telecomunicaciones en España. Me gustó mucho el formato de coloquio abierto de las sesiones del congreso, creo que facilitan una profundización en los temas »

Fernando Neira. Gerente Desarrollo de Negocio. **UNION FENOSA**

« Muy interesante este año el tiempo que ha habido para preguntas y debate »

Maida Mas Oliver. Experto Interconexión. **TELEFONICA MOVILES**

100% garantizado

« Punto de encuentro vital para profesionales de las Telecomunicaciones »

Alfonso Muñoz. Analista de Sistemas. **GRUPO EROSKI**

« Amplio, de actualidad y muy interesante »

Eduardo Clua. Corporate Finance. **DELOITTE**

Con agradecimiento a



Publicaciones Oficiales



Portales Oficiales



Oferta exclusiva para los asistentes



IIR ofrece a todos los asistentes una suscripción gratuita de 3 meses a "AUDITORIA Y SEGURIDAD", "CIBERSUR", "ELECTRONICA & COMUNICACIONES", "MOVILES MAGAZINE" y a "PYMES DE COMPRAS", efectivas a partir de la fecha de celebración de estas Jornadas

[Quantor]

Quantor Fiscal, la base de datos de Quantor en Internet. La base de datos fiscal de referencia, elegida recientemente en concurso público por la AEAT, obra además homologada por el CGPJ para su uso por jueces y magistrados. www.quantor.net. Los asistentes al evento pueden disfrutar gratuitamente de un acceso temporal para la consulta de esta base de datos (contacte con marketing@quantor.net).

Platinum Sponsors



Atos Origin es una compañía internacional de servicios de tecnologías de la información.

Su objetivo es transformar la visión estratégica de sus clientes en resultados mediante una mejor utilización de las soluciones de consultoría, la integración de sistemas y el outsourcing. La compañía tiene una plantilla de más de 50.000 profesionales en 40 países, y su facturación anual supera los 5.400 millones de euros. Atos Origin es partner tecnológico mundial para los Juegos Olímpicos, y sus clientes son grandes compañías internacionales de todos los sectores de actividad.

Somos el socio de confianza de los principales Operadores de Telecomunicaciones, con 20 años de experiencia en el sector y con más de 350 referencias a nivel global. Nuestra experiencia en Consultoría, combinada con nuestra habilidad para proveer servicios globales/transfronterizos permite que despleguemos el conjunto más extenso y competitivo de servicios y de soluciones de negocio, operacionales y de empresa de la industria. Somos altamente competitivos en desarrollar soluciones a medida de telecomunicaciones en Consultoría, Integración de Sistemas y Servicios Gestionados.

www.es.atosorigin.com



Analizar para decidir.
Decidir para crear valor.

Neo Metrics es una consultora especializada en Inteligencia Analítica que aúna la excelencia científica y el conocimiento del negocio para aportar inteligencia a los procesos y valor a las empresas. La compañía aplica modelos matemáticos avanzados a la información que generan las organizaciones y su entorno para ayudarles a mejorar los procesos de toma de decisiones.

Durante los últimos años ha desarrollado varias metodologías relacionadas con el CRM Analítico (captación y retención de clientes, análisis de redes sociales, simulación de pricing, promociones y ofertas personalizadas, y predicción de fraude), que están siendo empleadas actualmente por las más importantes compañías del sector de telecomunicaciones.

www.neo-metrics.com



NAE es una empresa de Consultoría de Telecomunicaciones fundada por un grupo de profesionales provenientes de cargos directivos de firmas de primer nivel del sector. El equipo humano que trabaja en NAE está compuesto por personas con una amplia formación, atentos y en permanente contacto con los avances que se desarrollan en el sector, lo que les permite aportar soluciones específicas a las necesidades concretas de sus clientes, entre los que se encuentran las principales operadoras de telecomunicaciones españolas.

La misión de NAE es definir e implantar soluciones de valor añadido en el ámbito de las telecomunicaciones, orientadas a la consecución de beneficios para sus clientes, contribuyendo al mismo tiempo al desarrollo social y a la innovación.

www.nae.es

Gold Sponsors



Estamos presentes en el mercado español desde hace más de 30 años, iniciamos nuestras actividades como suministradores de semiconductores. Desde entonces, la acogida del mercado a los productos, desarrollos y servicios aportados nos llevó a la constitución, en 1990, de Motorola España. Comercializamos telefonía móvil, radiocomunicaciones profesionales y de consumo, productos e infraestructura para los operadores de cable e infraestructura de redes para los operadores de telefonía móvil.

www.motorola.es



Nokia es el líder mundial en las comunicaciones móviles, impulsando el crecimiento y la sostenibilidad del sector de la movilidad en su conjunto. **Nokia** conecta a las personas entre sí y les permite acceder a la información que les interesa, proporcionando productos innovadores y de fácil uso como teléfonos móviles, dispositivos y soluciones para el mundo de la imagen, juegos, medios de comunicación y empresas. **Nokia** proporciona equipamiento, soluciones y servicios para los operadores y compañías de redes móviles.

www.nokia.es



Comarch ha estado desarrollando soluciones BSS/OSS para telecomunicaciones desde 1991. Hoy en día, nuestras soluciones y servicios administrados son elegidos por operadores titulares, portadores de banda ancha y TriplePlay, MVNOs/MVNEs, así como operadores start-up en todo el mundo. Nos especializamos en la optimización de las operaciones del negocio y en reforzar relaciones para maximizar la rentabilidad del cliente. Nuestra nueva generación servicios de facturación, redes y administración de servicios permite el lanzamiento de servicios de nueva generación y el soporte de modelos innovadores de negocio. Entre los clientes de **Comarch** se encuentran: T-Mobile International, O2, Bouygues Telecom, Auchan Telecom, Lucent Technologies, The State of Washington, in&phone, Multimedia Poland y Cable Onda.

Más en www.comarch.com

Conozca las posibilidades de patrocinio que nuestro **departamento de sponsorship** puede ofrecerle
Contacte con: **Arancha Salgueiro** • Tel. 91 700 48 93 • asalgueiro@iirspain.com



Para inspección postal, abrir por aquí

**Institute for International Research**

Líder mundial en formación e información para empresas

 902 12 10 15
91 700 48 70

91 319 62 18

 Príncipe de Vergara, 109
28002 Madrid

@ inscrip@iir.es

www.iir.es

Boletín de Inscripción

Sí, deseo inscribirme a Globalcom 2007

- 3 Jornadas • 22, 23 y 24 de Mayo
 1ª Jornada • 22 de Mayo
 2ª Jornada • 23 de Mayo
 3ª Jornada • 24 de Mayo

CC0018

Div. CPV

IIR le recuerda que la inscripción a nuestras jornadas es personal

DATOS DE LOS ASISTENTES

¡Gracias por su inscripción!

Por favor, rellene todos los datos

1º NOMBRE:

CARGO:

E-MAIL: FAX DIRECTO:

TEL. DIRECTO: MOVIL:

2º NOMBRE:

CARGO:

E-MAIL: FAX DIRECTO:

TEL. DIRECTO: MOVIL:

EMPRESA:

SECTOR: CIF:

NUMERO DE EMPLEADOS EN SU OFICINA: 1-10 11-50 51-100 101-200 201-500 501-1.000 >1.000

DIRECCION DEL ASISTENTE:

POBLACION: C.P.:

TELEFONO: FAX:

QUIEN AUTORIZA SU ASISTENCIA:

CARGO:

RESPONSABLE DE FORMACION:

DATOS DE FACTURACION

(Rellenar sólo si la dirección de facturación es distinta a la del asistente)

EMPRESA:

CIF: DEPARTAMENTO:

JEFE DE CONTABILIDAD:

DIRECCION:

POBLACION: C.P.:

TELEFONO: FAX:

FORMA DE PAGO

IMPORTANTE Al realizar el pago indiquen la referencia CC0018

- Transferencia bancaria a la cta. 0065-0120-60-0001011755 (Barclays)
 Visa Mastercard American Express Diners Club

Titular de la tarjeta

Número de la tarjeta

Caduca

 Cheque a nombre de IIR España

Fecha y lugar de celebración

Madrid • 22, 23 y 24 de Mayo de 2007 • Hotel NH Eurobuilding
Padre Damián, 23. 28036 Madrid. Tel. 91 353 73 00

Precio:

Precio Especial 3 Jornadas: 1.799 € + 16% IVA
(si efectúa el pago antes del 7/05/07)**1ª Jornada: 1.099 € + 16% IVA****2ª Jornada: 1.099 € + 16% IVA****3ª Jornada: 699 € + 16% IVA**

El precio incluye almuerzo, cafés y documentación

Precio Especial para Grupos

IIR ofrece precios especiales a las empresas que inscriban a 3 o más personas al mismo evento.

Para informarse, contacte con Diana Mayo, en el teléfono: 91 700 48 70

Cancelación

Deberá ser comunicada por escrito. Si se comunica hasta 2 días laborables antes del inicio del encuentro, se devolverá el importe menos un 10% en concepto de gastos administrativos. Pasado este periodo no se reembolsará el importe de la inscripción pero se admite la sustitución de su plaza, que deberá ser notificada por escrito hasta un día antes de la celebración del encuentro.

IIR le recuerda que la entrada a este acto únicamente estará garantizada si el pago de la conferencia es realizado antes de la fecha de su celebración.

Información

Alojamiento en Hotel

Para beneficiarse de un precio especial en el Hotel NH Eurobuilding haga su reserva directamente en el Tel. 91 353 73 00, indicando que está Vd. inscrito en el evento de IIR España.

Transportista Oficial **IBERIA**

Los asistentes a los eventos que IIR España celebre en 2007, obtendrán un descuento del 30% sobre tarifas completas en Business y un 40% sobre tarifas completas en Turista en los vuelos con Iberia (excepto para vuelos Nacionales por AIR NOSTRUM para los cuales obtendrán un 25% de descuento sobre tarifas completas Business y Turista). Para más información contacte con Serviberia, Tel. 902 400 500 o en cualquier delegación de Iberia, y/o Agencia de Viajes Iberia, indicándole el Tour Code BT7IB21MPE0017.

Datos Personales

En cumplimiento con el artículo 5 de la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de Diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal, le informamos de que los datos personales que aporte en el presente formulario serán incorporados a los ficheros de "Institute for International Research España, S.L.", debidamente inscritos ante la Agencia Española de Protección de Datos, y cuyas finalidades son la gestión y cumplimiento de la relación establecida como consecuencia de la inscripción en el evento a que hace referencia, así como la gestión por parte de IIR de la selección de los asistentes al mismo, así como la realización de envíos publicitarios acerca de las actividades, servicios, ofertas, promociones especiales y de documentación de diversa naturaleza y por diferentes medios de información comercial, además de la gestión de la información de la que se disponga para la promoción de eventos, seminarios, cursos o conferencias que pudieran resultar de interés para los inscritos, de acuerdo con las labores de segmentación y obtención de perfiles relativa a los mismos, todo ello al objeto de personalizar el trato conforme a sus características y/o necesidades.

Mediante la presente, usted queda informado y consiente que sus datos puedan ser cedidos a patrocinadores, publicaciones, expositores en ferias u otros sujetos en base a la relación que IIR mantiene con los mismos para procurar una mayor eficiencia de la gestión de sus actividades.

Para el ejercicio de los derechos de acceso, rectificación, cancelación u oposición de sus datos por parte de IIR, deberá remitir un escrito identificado con la referencia "Protección de Datos" a "Institute for International Research España, S.L.", con domicilio social en la calle Príncipe de Vergara nº 109, 28002 Madrid, en el que se concrete la solicitud y al que acompañe fotocopia de su Documento Nacional de Identidad.

IIR Doc

No puedo asistir a estas Jornadas

- Estoy interesado en su documentación

Busque la información estratégica más relevante de su sector en www.iir.es/doc

Más de 700 documentaciones inéditas de eventos celebrados por IIR disponibles para Vd.

PDF