

"Retevisión se centra en el mercat interior"

Anna Birulés és economista, prové de la secretaria general del Banc de Sabadell, i des de l'octubre passat és la directora general de Retevisión, la companyia de telecomunicacions que el més de gener passat va trencar el monopoli de Telefónica.

La implantació de Retevisión en el mercat de la telefonia va més o menys ràpida que no les previsions?

—Va més ràpida. Tant pel que fa a la incorporació de clients, com a l'ús que aquests fan del telèfon. Com a conseqüència, també nosaltres avancem coses que teníem previstes per a més endavant.

—Per tant, ja podeu avançar el calendari de prestacions que oferireu al mercat?

—Estem complint el calendari previst i avancem en l'accés directe.

—De fet, la principal pregunta de l'usuari és saber quan es podrà contractar el servei telefònic directe de Retevisión?

—Nosaltres continuem dient oficialment que serà pel mes de setembre. Però sí que és cert que començarem a avançar en determinades coses abans... Però ja ho direm en el seu moment.

—Dóna la sensació que el procés de liberalització de la telefonia a l'estat és molt estrany. Hi competeixen una empresa pública acabada de privatitzar amb una de pública amb ritme de privada... tot plegat molt complicat, no?

—No, és molt senzill. Sí que és complicat que, el que han fet altres països en tres o quatre anys, nosaltres ho estem fent en onze mesos. El monopoli, en aquest cas Telefónica, es va privatitzar l'any passat. Retevisión, en el procés de privatització, es va fer per mitjà d'una ampliació de capital de manera que el 70% de l'empresa està en mans privades i en queda un 30% que es privatitza enguany. Del naixement de l'empresa com a tal, l'agost passat, a la seva total privatització, ha passat un temps curtíssim. Però de fet, no ha estat mai una empresa pública, sinó que ha comptat amb la participació de l'estat.

—Com ha estat el paper del govern en aquest període tan ràpid de privatització?

—Crec que el model que s'ha agafat és força valent. No solament obliga aquells que competim a fer-ho amb més força i més bé, sinó que també, com que el procés de liberalització és un procés regular, requereix molta rapidesa en les regulacions, perquè les legis-

lacions no preveuen tots els supòsits de manera exhaustiva, calen normatives, interpretacions, precisions. Tot això obliga molt el mateix govern i la mateixa Comissió del Mercat de Telecomunicacions a ser molt ràpids en les seves actuacions. De moment, entenem que l'actuació del govern és favorable. Com sempre, tot es pot millorar, però entenem que és bona.

—Qui vigila que les dues empreses que competeixen ara en el mercat (Telefónica i Retevisión) compleixin les regles del joc?

—Hi ha dos organismes, a banda, evidentment, dels tribunals de justícia. Hi ha una sèrie de competències que encara estan en mans de l'administració i unes altres que són de la Comissió del Mercat de Telecomunicacions. A més ja es troben les instàncies tradicionals de defensa de la competència europees.

—Pel que fa a la tarifa d'interconnexió, el peatge que heu de pagar a Telefónica per arribar als vostres usuaris, es paga un preu just d'ac-

cord amb el cost del peatge?

—A veure, aquí hi ha unes tarifes d'interconnexió establertes. Però no sabem si coincideixen amb els costos, que és el que hauríem de saber. Per tant, més que dir si són altes o baixes... és que no les coneixem. Aquesta és una qüestió que les instàncies reguladores, de les quals parlàvem abans, estan abordant.

—Parlant d'aliances, quines us plantegeu a curt termini, en el cable potser?

"Nosaltres continuem dient que l'accés directe dels usuaris a Retevisión oficialment serà pel mes de setembre. Però sí que és cert que començarem a avançar en certes coses abans... Però ja ho direm en el seu moment."

—El que hem ofert —i ja hi treballem— a tots els operadors de cable és un acord estable amb Retevisión, de manera que puguem oferir al ciutadà, al client, la possibilitat de tenir serveis més ràpids en el temps. En el cable s'inclouen tant col·laboracions en la telefonia en si mateixa, com en el camp audiovisual.

—Aquí a Catalunya hi ha Cable i Televisió de Catalunya, a València hi ha Cableuropa. Esteu parlant amb aquestes dues empreses per establir aliances?

—A València fa temps que els ho vam oferir, inicialment van dir que no els interessava, però amb Cable i Televisió de Catalunya treballem en aquest sentit.

—Però el procés per cablar, que semblava que anava molt ràpid a Catalunya, s'ha aturat, no?

—No, no. La situació sí que ha passat un cert període d'impàs, però fa poc que es va decidir reactivar les inversions durant aquest any. Des de fa uns dies ja treblen en tota una sèrie d'acords.

Però a banda del cable, pel que fa a les aliances, també oferirem serveis de telefonia mòbil. A final d'aquest més d'abril apareixerà la convocatòria per presentar el plec de condicions per a la tercera llicència de telefonia mòbil. Nosaltres tenim dues opcions obertes: el concurs aquest o les negociacions amb Airtel.

—No seria més pragmàtic arribar a un acord amb Airtel?

—Ho seria, sí. Però ja sabeu que les decisions són decisions accionarials i els accionistes tenen els seus propis interessos.

—Acabem parlant de les aliances. Hem parlat de cable i de telefonia mòbil... Hi ha d'altres operadors que han aparegut al mercat, o gent que té infraestructures, com Renfe per exemple, que han dit que els agradaria arribar a acords amb vosaltres. Són possibles aquests acords?

—És que ja anem tancant acords. Hem arribat a pactes amb Gas Natural, Iberdrola i Renfe, entre d'altres.

—Al setembre estareu en condicions de donar servei directe als usuaris, a les empreses també?

—A les empreses ja comencem donar-ne ara, però el moment més fort, el més massiu arribarà a partir del maig o del juny.

—Telefònica ha arribat a acords amb companyies internacionals. Retevisión es planteja aquest tipus d'aliança?



—Tenim portes obertes per a acords intenacionals mitjançant els nostres socis, i en particular de Telecom Itàlia. Però dit això, avui dia, Retevisión està més centrada en el mercat interior. I quan dic acords, volem dir acords globals, com a operador internacional. Altres tipus d'acords referents al tràfic internacional, aniran passant durant l'any.

—Sobre la televisió digital i la xarxa...

—Sí, ara per l'abril, sortim a Internet. A més a més, per fer tot aquest procés, nosaltres hem fet una inversió especial en unes plataformes tecnològiques que permeten donar Internet, pensant sobretot en el món de treball. Per altra banda, en aquest procés, vam adquirir dos proveïdors, jo diria que més importants, que són les empreses Servicom i Redestb.

—...i sobre la televisió digital terrenal?

—També hi serem en la televisió digital terrenal. Però aquí, el futur ja és cosa de dies. Aquest any, per l'estiu, es farà el concurs per l'assignació de les freqüències de la televisió digital terrenal. Nosaltres, no només ens hi presentarem, sinó que pensem que som els únics que tenim les condicions per fer-ho més ràpid i per poder passar dels serveis analògics [els tradicionals] als digitals, tot garantint que hi hagi servei universal en obert, de pagament i també en plataforma comercial de pagament.

—Parlant concursos, la Generalitat de Catalunya n'ha convocat un per adjudicar el seu servei de telefonia. En un primer moment, es va dir que probablement el contracte seria per a Retevisión. Com és que ara es parla de concurs públic?

—No, no. Hi ha una cosa clara, una administració pública ha de fer els seus contractes d'una manera de-

Sobre el procés de privatització del mercat de telecomunicacions, Birulés diu: "El que han fet altres països en tres o quatre anys, aquí ho estem fent en onze mesos."

"Hem creat 4.000 nous llocs de treball directe i 40.000 d'indirectes."

terminada. Per tant, els ha d'adjudicar per concurs, han de ser transparents i controlables. Em sembla molt bé, a més a més, que la Generalitat hagi estat la primera a fer un procés d'aquest tipus, perquè ara ja hi ha més d'un proveïdor possible.

—*Què n'opina, d'aquest acord recent entre la Generalitat i Telefònica per aplicar la llei del català?*

—Em sembla molt bé que qualsevol empresa que ho cregui oportú faci un conveni amb la Generalitat i introdueixi el català. En el cas de Retevisión ho vam fer des del dia que vam néixer.

—*S'havia plantejat en un principi que en la mateixa societat catalana sorgís un operador de l'estil d'Euskaltel al País Basc. Catalunya té prou potencial per tenir un operador propi?*

—Entenc que en el món empresarial el que no es pot fer és forçar la màquina, sigui territorialment o fent coses amb un tipus d'inversió que no sigui possible. Fa un moment parlàvem d'aliances internacionals, es necessiten operadors globals internacionals per a tota una sèrie de coses, calen unes mínimes inversions per poder donar el servei adequat... Perque quan parlem



JORDI FORTUNY

d'operador global, que volem una empresa que només doni una sèrie de petits serveis telefònics? O volem un operador global que sigui potent, innovador? I aquí, al capdavant, són aquestes les opcions.

—*Eren exagerades les previsions de creació de treball gràcies a l'arribada de Retevisión a Barcelona?*

—No sé quines eren aquelles xifres, però sí que conec el mínim a què ens hem compromès. De memòria són 4.000 nous llocs de treball directes i 40.000 d'indirectes. És prou significatiu i rellevant per a Catalunya i per Espanya. Crec que, a més a més, és important que a Barcelona hi hagi una empresa espanyola, i si pogués

ser d'àmbit mundial encara millor.

—*A final d'any arriba el tercer operador. Arriba massa aviat?*

—No, és el calendari establert en el procés de liberalització. Per tant, el plans ja estaven fets preveient això. A partir de l'1 de desembre arriba la liberalització total. Tothom qui vulgui podrà entrar en aquest mercat.

Jordi Fortuny / Enric Rimbau

Actualitzat amb les modificacions del tractat d'Amsterdam

Els ciutadans europeus necessiten, cada vegada més, conèixer l'estructura de la Unió Europea i el seu funcionament. Aquesta obra pretén aportar informació sobre el que ha estat fins ara el procés constitutiu de la Unió Europea.

Europa de la A a la Z s'adreça, doncs, a lectors que busquen informacions concretes, ràpides, exhaustives i precises sobre conceptes i fets més importants de la unitat europea.



EDITORIAL MEDITERRÀNIA

Editorial Mediterrània / Guillem Tell, 15, ent. / 08006 Barcelona
Tel. 93 218 34 58 - Fax 93 237 22 10



INSTITUT
UNIVERSITARI
D'ESTUDIS
EUROPEUS

EDITORIAL MEDITERRÀNIA

EUROPA
de la **A** a la **Z**
DICIONARI
DE LA INTEGRACIÓ
EUROPEA
Werner Weidenfeld
Wolfgang Wessels