

Des de l'empresa de serveis d'interactivitat mòbils Step2U heu impulsat la creació de l'operador de telefonía Mobicat. No és un mercat saturat?

—La nostra oferta serà diferent, i ens avalarà l'experiència en la prestació de serveis de continguts d'alt valor afegit que ja oferim amb Step2U, pràcticament l'única empresa a Catalunya que presta aquest servei a empreses. Treballem amb TV3, Catalunya Ràdio, Godó, Zeta, el Barça... És una empresa petita, però per la nostra posició i la nostra visibilitat, i sobretot per experiència i sensibilitat personal, a partir del 2006 vam començar a treballar per donar cos a Mobicat.

—El 2006 és quan apareixen més ofertes amb xarxa virtual, que lloguen les antenes d'uns altres operadors amb xarxa pròpia. En aquell moment no va pensar que els operadors proliferarien i que potser el projecte de Mobicat no hi tenia cabuda?

—No, en cap moment. Estàvem segurs que havia de sortir algun operador. A mitjan 2007 ens adonem que encara ningú no s'hi ha llançat i comencem a fer trucades. Restàvem a l'espera del projecte del RACC, però ens van confirmar que aniria adreçat a socis del RACC, amb un 45% de clients fora de Catalunya.

—Què vol dir un operador mòbil català exactament?

—No busquem l'operador mòbil català perfecte, sinó l'operador mòbil de valor afegit per a grups socio-culturalment compactes d'arreu d'Europa perfecte. No fem un operador mòbil català perquè pensem políticament; els negocis no s'han d'entendre en termes polítics. El negoci ha de ser buscar un element diferenciador. Un operador ja no pot competir en cobertura, perquè comparteixen entre ells les infraestructures d'antenes. Per tant, el reclam ja no és aquest, tot i que hi ha diferències.

—I els preus tampoc.

—Hi ha un mosaic d'ofertes impossibles d'entendre per a un usuari. Només Movistar té 400 tarifes diferents activades, sense fer-ne publicitat, però que conserven de fa tres anys o quatre. És impossible de saber quina és la nostra tarifa exactament. A partir del 2006 apareixen els nous operadors mòbils i ja no s'hi pot competir tampoc en preus.

—En què pot competir avui dia un operador mòbil per diferenciar-se?



JORDI PLAY

“A Mobicat es barregen el sentiment catalanista i els serveis innovadors”

—Ara ja només pots aportar-hi valor. El mòbil és com un computador que permet d'executar molts serveis, i això és una oportunitat d'or per a ser protagonistes en continguts. Els grans operadors gasten quantitats altíssimes a fer la seva pròpia xarxa social o a integrar les que ja existeixen, com Facebook amb Orange.

—I què aportarà Mobicat en aquest mercat tan competitiu?

—Pots fer grans acords amb empreses, o pots aprofitar que a Europa, estats

a banda, hi ha molts grups culturals amb una cohesió que va més enllà de la ideologia. En el cas de Catalunya, sabem que qualsevol català té una especial predilecció per la meteorologia o pel fenomen dels bolets, per exemple. Hi ha certs trets culturals, de generació de contingut i de territori. Per exemple, tots fem cua a l'AP7 i tenim un servei de trànsit propi. Volem ser productors de contingut local, apel·lant a totes les necessitats de serveis i continguts dels

Miquel Montero
(Barcelona, 1976)
és director general
de l'empresa de
serveis d'interactivitat
mòbils Step2U.
Dirigeix el projecte de
creació d'un operador
mòbil pensat per
a usuaris de
Catalunya. Es
dirà Mobicat
i començarà
a operar la
primavera de
l'any vinent.

catalans. I, com Catalunya, a Europa hi ha una vintena de regions o països que tenen característiques similars a partir de les quals es pot conformar una oferta de telefonia mòbil de cobertura global que ofereix serveis locals.

—Una companyia de telefonia mòbil genuïnament catalana?

—La nostra aposta no és fer un operador català, que pugui ser vist com a ineficient i poc àgil, sinó que ens proposem de fer les coses més bé que ningú. És una aposta que no aprofita tan sols el sentiment catalanista, sinó que juga la carta dels serveis innovadors.

—Serà només en català?

—Ens adreçem a la gent que viu i treballa a Catalunya, que no necessàriament coneix el català, si bé serà la primera llengua de Mobicat. Així com per defecte la llengua predeterminada d'unes altres companyies és l'espanyola, nosaltres comencem en català, però qui ho vulgui pot triar el castellà.

—Al País Valencià i les Illes, podran tenir Mobicat?

—Qualsevol persona podria contractar Mobicat. Ara bé, no buscarem activament botigues fora de Catalunya. I, en segon lloc, el bloc de continguts anirà adreçat majoritàriament a Catalunya. En principi, es treballarà perquè l'oferta de continguts i serveis se centri en Catalunya, que és el que donarà valor afegit. Ens centrarem en els 7,3 milions d'habitants de Catalunya.

—Mobicat, doncs, s'adreçarà a tot el mercat potencial català. Però els serveis de pagament no interessaran a tot el ventall d'usuaris?

—No serem un operador de baix cost, tot i que les tarifes seran competitives. Busquem com a clients tots els estadis socio-econòmics i laborals de Catalunya. Hi haurà un conjunt bàsic de serveis gratuïts, com l'estat de la meteorologia i el trànsit. Canalitzarem de franc a través de Mobicat tota la informació que genera la Generalitat, que és d'ús públic. I després hi haurà paquets de continguts addicionals, com els esports, operacions bancàries i borsa, que aniran per subscripcions. La gran novetat serà que, tinguis una tarifa plana d'internet o no, tindràs accés a tot de serveis pel sol fet de ser de Mobicat.

—Els terminals que oferirà Mobicat també seran atractius?

—Amb l'oferta de terminals entrem en un territori de taurons. N'hi haurà de tota mena, però ha de quedar clar que, en realitat, el terminal el pagues, ningú no te'l regala. Quan signes un contracte de permanència ja ho vas pagant.

—Quina relació mantindrà Mobicat amb els operadors que tenen xarxa pròpia, com ara Movistar, Vodafone i Orange?

—Tindrem plena autonomia com a operador, no comprarem minuts a uns altres operadors, com fan, per exemple, Carrefour o Eroski, sinó que llogarem la xarxa a l'operador que en cada situació i a cada moment ens convinguí. Tenim intenció de donar el cent per cent de cobertura al territori català.

—I teniu cap preferència, d'operador?

—Queda claríssim a tots els documents de la CNT que la negociació amb el teu operador de xarxa és confidencial, i que el mercat no hauria de saber amb quin operador de xarxa treballa. Negociem amb tots els operadors, i en dos casos ja hi ha ofertes concretes.

—Quina estimació de clients preveieu?

—Si parlem de què ens fa il·lusió, esperem que la proposta d'operador mòbil que hem dissenyat doni bons motius al cent per cent de la població catalana perquè ens contractin. I, essent realistes i pragmàtics, l'estimació per al 2014 és que Mobicat tingui entre un 5% i un 6% de la quota de mercat català, és a dir, uns 400.000 clients.

—Mobicat té el suport de la Generalitat en aquesta aventura empresarial?

—La secretaria de Telecomunicacions coneix el projecte i des del primer dia hi ha donat suport i ens ha animat a continuar endavant. Els partits amb representació al Parlament coneixen el projecte, i segons el color polític el veuen més o menys estratègic per al país.

—D'on sortiran els diners per a finançar Mobicat?

—Step2U no serà un inversor directe, si bé ha invertit en el projecte inicial. Serà una empresa a banda, i ja hi ha compromisos de finançament subjectes a l'assoliment d'un seguit de fites.

—Tenen nom, aquests inversors?

—Sí, és clar. Però també és confidencial.

—Fins ara, Catalunya no se n'ha sortit, pel que fa a la creació d'un operador de telecomunicacions propi, un Euskaltel català. Només ERC n'ha defensat la necessitat, però mai no hi ha hagut consens ni tan sols dins del govern.

—D'entrada, Euskadi és una tercera part de Catalunya. Això vol dir que és més fàcil que s'hi creï un sistema propi perquè ningú no s'ho mira tant. Però a Catalunya, els operadors tradicionals posen les traves que calgui perquè no sorgeixin aquestes iniciatives. I també tenim Madrid, que vigila molt de prop qualsevol moviment de Catalunya.

—S'ha de considerar una infraestructura estratègica de país?

—Òbviament, com a país hauríem d'assumir que un operador de telefonia mòbil i de telecomunicacions propi és un element bàsic, però ha quedat demostrat que no és fàcil. El suport polític i la inversió pública en un projecte d'aquestes característiques aportaria més rendibilitat i més utilitat per a la població.

Gemma Aguilera