



“Nos apoyaremos en nuestra propia red de fibra y radioenlaces”

Airtel Móvil S.A. obtuvo la concesión de telefonía móvil GSM en 1994, y con la intención de convertirse en un operador integral ha sido una de las primeras empresas en conseguir una licencia B1 para el servicio telefónico fijo. Por ese motivo, nos hemos dirigido a su Consejero Delegado, D.

Ignacio S. Galán, con el siguiente cuestionario

La experiencia para obtener la licencia B1 ha exigido cumplir una serie de requisitos ¿cómo ha resultado?

Evidentemente positiva. Para nosotros es un resultado directo de la liberalización. Además, supone un paso adelante en la evolución de un operador de móvil y abre nuevas perspectivas de futuro ante la posibilidad de ofrecer más servicios a nuestros clientes, lo que nos obliga, por otra parte, a ser más competitivos y eso es estimulante.

Airtel posee ya una importante red móvil ¿qué infraestructura va a necesitar en este nuevo reto que se plantea?

Emplearemos una mezcla de infraestructura propia, para el acceso directo y la del operador dominante, para el acceso indirecto.

• Ignacio S. Galán

Consejero Delegado de Airtel



El reto inmediato se centra en llegar a altos niveles de servicio en banda ancha del acceso fijo

En el caso de la red de transpote, nos apoyaremos en nuestra propia red de fibra y radioenlaces.

En cuanto a las negociaciones de interconexión con Telefónica, están siendo complicadas por lo que ante las continuas demandas hemos visto obligados a recurrir ante la CNMT.

Con un planteamiento como el de Airtel cuya vocación de operador integral es fundamental ¿cómo piensa llegar al cliente?

Acceso directo mediante WLL cuando tengamos conexión de espectro radioeléctrico y fibra óptica para casos determinados o específicos.

¿Se van a focalizar en algún tipo de cliente en concreto?

Para nosotros el cliente objetivo es cualquier cliente, ahora bien, focalizado en el segmento de empresas.

¿Tiene Airtel alguna presencia en otros mercados, se lo plantea a corto plazo?

Por el momento, presencia directa, ninguna.

Desde su punto de vista ¿cuales son sus competidores naturales?

Todos aquellos operadores globales que estén dando, o tengan capacidad en el futuro de dar servicio en España.

¿Cual es el elemento diferenciador de su compañía?

Una vez demostrada la calidad de AIRTEL en el móvil, el reto inmediato se centra en llegar a estos niveles de servicio en la banda ancha del acceso fijo.

También en el diseño y oferta de un importante paquete de nuevos servicios.



Para más información consultar página web

<http://www.airtel.es>

