



***APORTACIONES DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR
DE LAS TIC AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE LAS
AA.PP.***

*José J. López-Tafall.
Director RR.HH. y Gabinete de Presidencia
Retevisión S.A.*

Perfiles del nuevo entorno

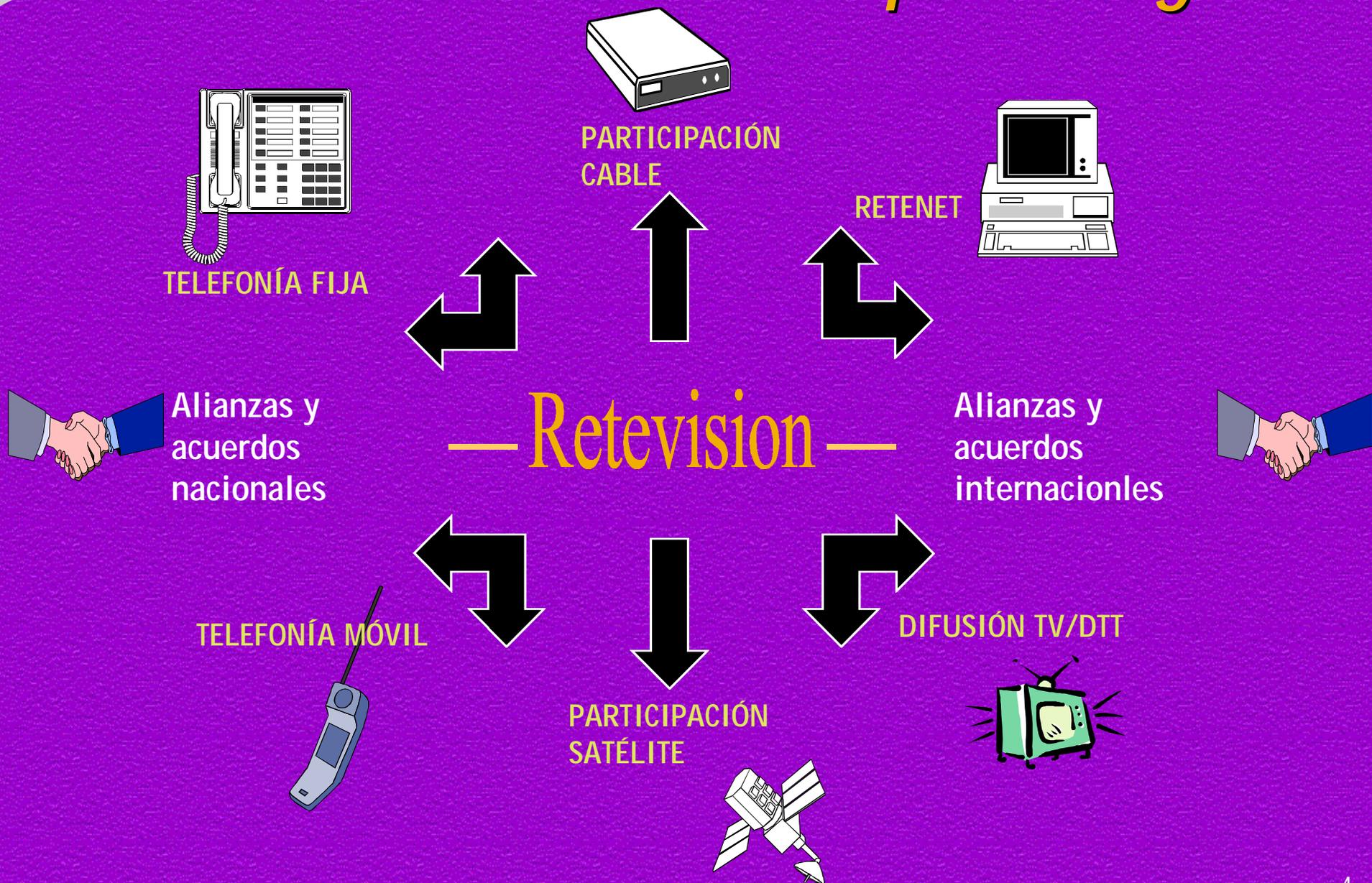
Las características del nuevo entorno son:

- Convergencia entre los sectores de informática, telecomunicaciones y audiovisual.
- Incremento de la competencia global y de nicho impulsada por:
 - ★ Política liberalizadora de los Gobiernos.
 - ★ Respuesta del mercado ante la liberalización.
- Distintas estrategias respecto a la cadena de valor: integración versus segmentación.

Estrategia de Retevision.

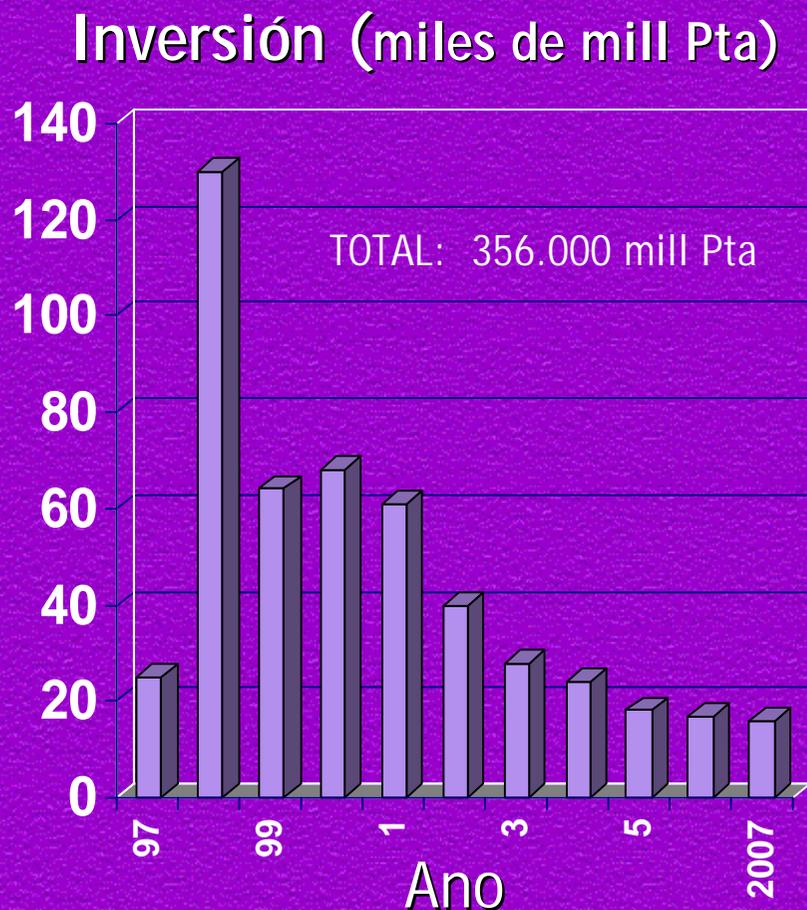
- Construir un operador GLOBAL alternativo: el 60% de todos los usuarios y un 70% de las grandes empresa prefieren un operador que ofrezca soluciones integradas.
- Potenciar el negocio actual de Retevision y desarrollar las máximas sinergias entre audiovisual y telecomunicaciones.
- Apostar por el desarrollo de la difusión de la TDT
- Llegar directamente al cliente invirtiendo en el bucle local y maximizando la integración con los proyecto de CATV.
- Crear una oferta integrada entre los servicios de red fija y el móvil.

Retevisión como un operador global



Infraestructura: despliegue de red

Despliegue de red conmutada



Diciembre 97:

15 ciudades

Agosto 98:

50 ciudades

Diciembre 98:

ciudades >300,000 habitantes

Diciembre 99:

ciudades >100,000 habitantes

Después del año 2000:

Cobertura nacional

Telefonía móvil en Retevisión

OBJETIVO: UNA OFERTA INTEGRAL DE TELEFONÍA FIJA/MOBIL

Diciembre de 1998



Cobertura de población	19%
Número de centros	800

Diciembre del 2000



Cobertura de población	95%
Número de centros	7,500

Retevisión Móvil empezará a operar en las ocho mayores ciudades, así como cubriendo las rutas más importantes de las carreteras Españolas

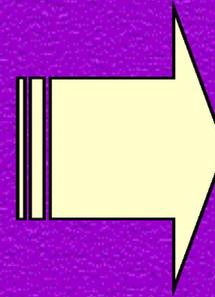
Servicios Internet

redes tb

Turnover 1997 ... 700 Mptas
Clients ... 50.000

servicom 

Turnover 1997 850 Mptas
Clients 29.000



idd90!

- 5.000 m Pts. invertidos en nodos y redes ATM.
- Acceso local a través de 52 puntos en toda España
- Servicios a medida del cliente de acuerdo con el ancho de banda necesario
- Aplicaciones para comercio electrónico y servicios multimedia de valor añadido

La nueva demanda. Exigencias de la red

Los usuarios demandan soluciones basadas en:

- Integración de servicios: los clientes necesitan disponer de un único proveedor que ofrezca no sólo voz y datos, sino también servicios audiovisuales, S.V.A sobre internet y, en general todos los servicios que vayan surgiendo en el futuro.
- Innovación continuada: exigen que el operador disponga de una red caracterizada por la flexibilidad en la adaptación de servicios y la rapidez en la introducción de los nuevos.
- Excelencia técnica: necesaria para que los clientes no tengan pérdidas de competitividad y/o calidad.

Respuesta de Retevision ante las exigencias en red

La estrategia de Retevision S.A en el diseño de su red permite satisfacer las nuevas demandas ya que:

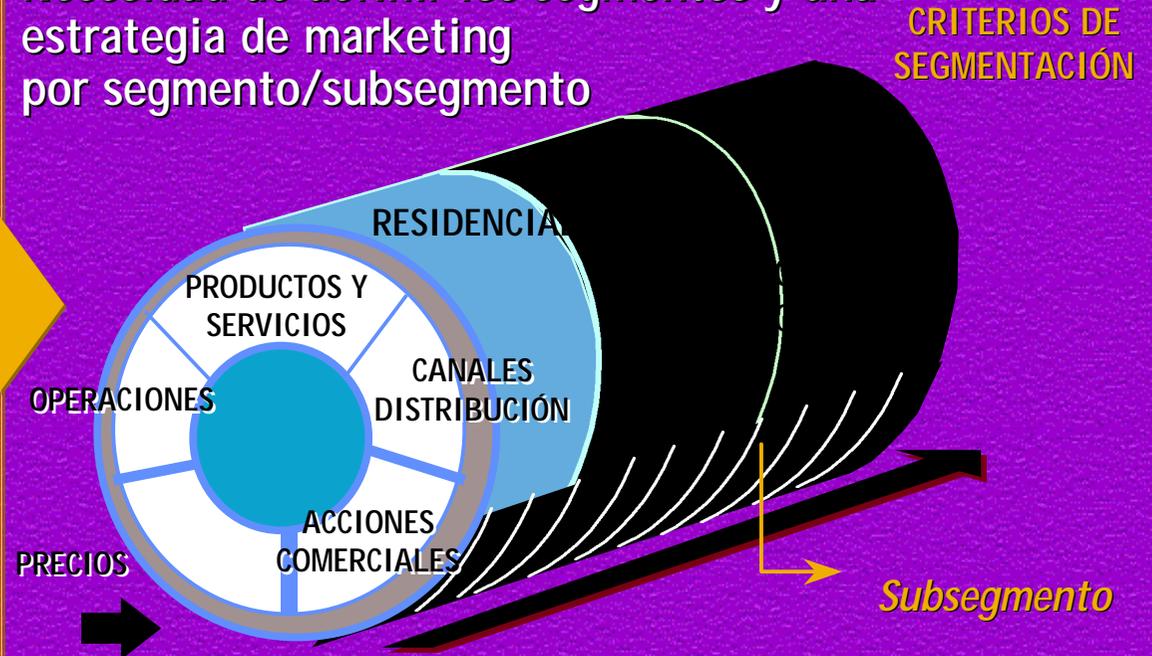
- Es una red de nuevo diseño, que incorpora las tecnologías más modernas disponibles en el mercado.
- Es una red de futuro: sólo una red con un alto componente fijo garantiza la disponibilidad del ancho de banda necesario.
- Es una red flexible: permite utilizar varias técnicas de acceso al cliente (DECT, DCS-1800, etc.).

Un nuevo enfoque comercial.

Respuesta a las características de la futura demanda :

- Segmentación del mercado con necesidades diferentes en cada segmento.
- * Sensibilidad al precio.
- * Sensibilidad a la calidad técnica y confidencialidad.
- * Atención personalizada.

Necesidad de definir los segmentos y una estrategia de marketing por segmento/subsegmento



Marketing orientado a las necesidades del cliente

- Segmentación de clientes
- Cultura de anticipación de necesidades
- Aplicaciones de valor añadido por subsegmento.



Áreas de gestión de las Administraciones Públicas: uso eficaz de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC)

- Aumentar la eficacia interna de la Administración
- Potenciar el desarrollo de cada una de las regiones
- Aumentar y mejorar los servicios ofrecidos a los ciudadanos

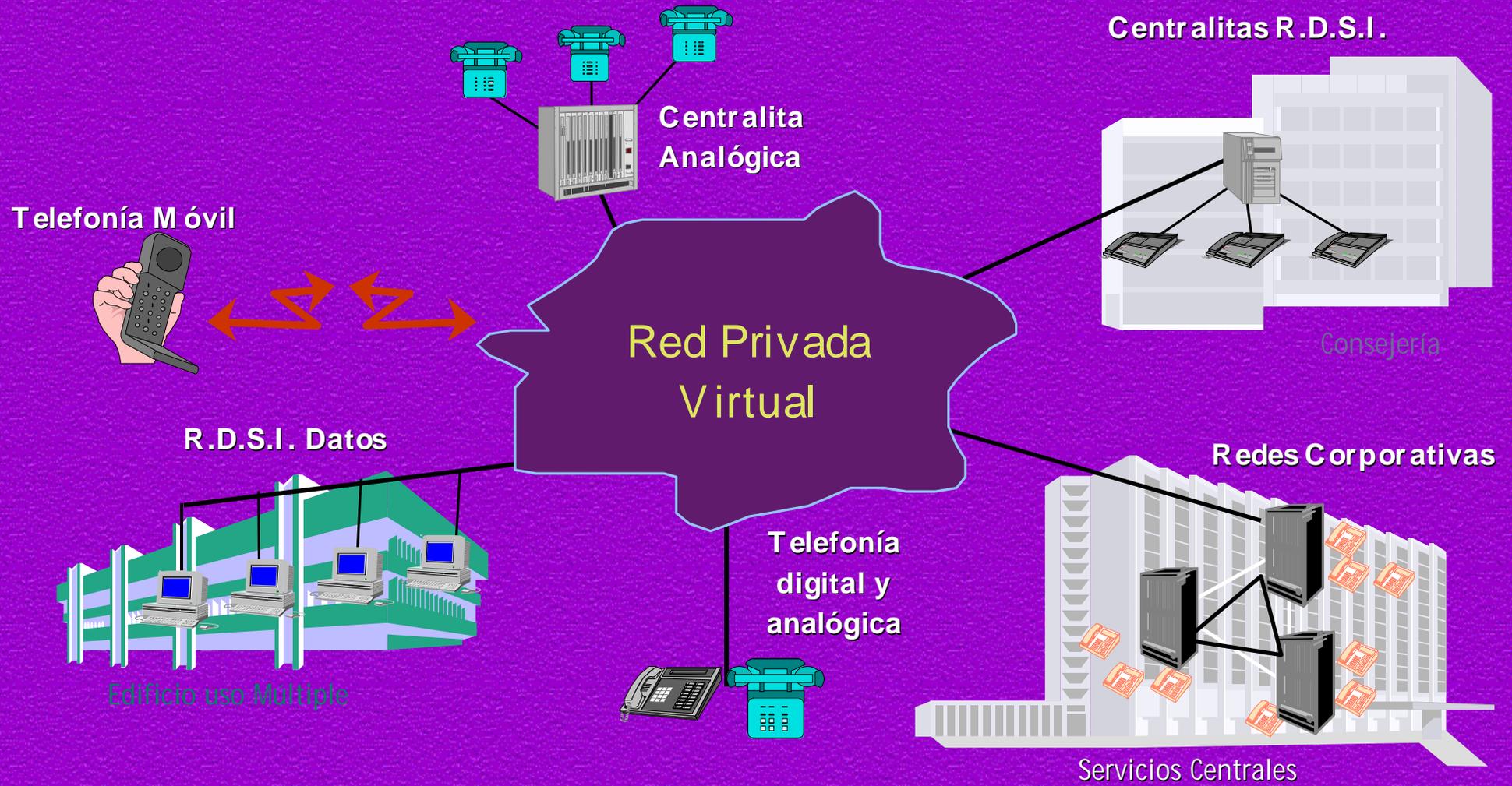
Situación actual: marco tecnológico

- Redes de voz corporativa basadas fundamentalmente en sistemas IBERCOM
- Progresiva implantación de tecnología ISDN
- Gran número de LANs dispersas y sin interconectar
- Acceso de alta velocidad mediante el empleo de tecnología Frame Relay y enlaces dedicados
- Dificultad para integrar pequeñas dependencias de la Administración en las redes corporativas (poco rentable)

Soluciones para la Administración

- **Red Privada Virtual**
- **Datos Corporativos**
- **Servicios IP**

Soluciones de Red Privada Virtual

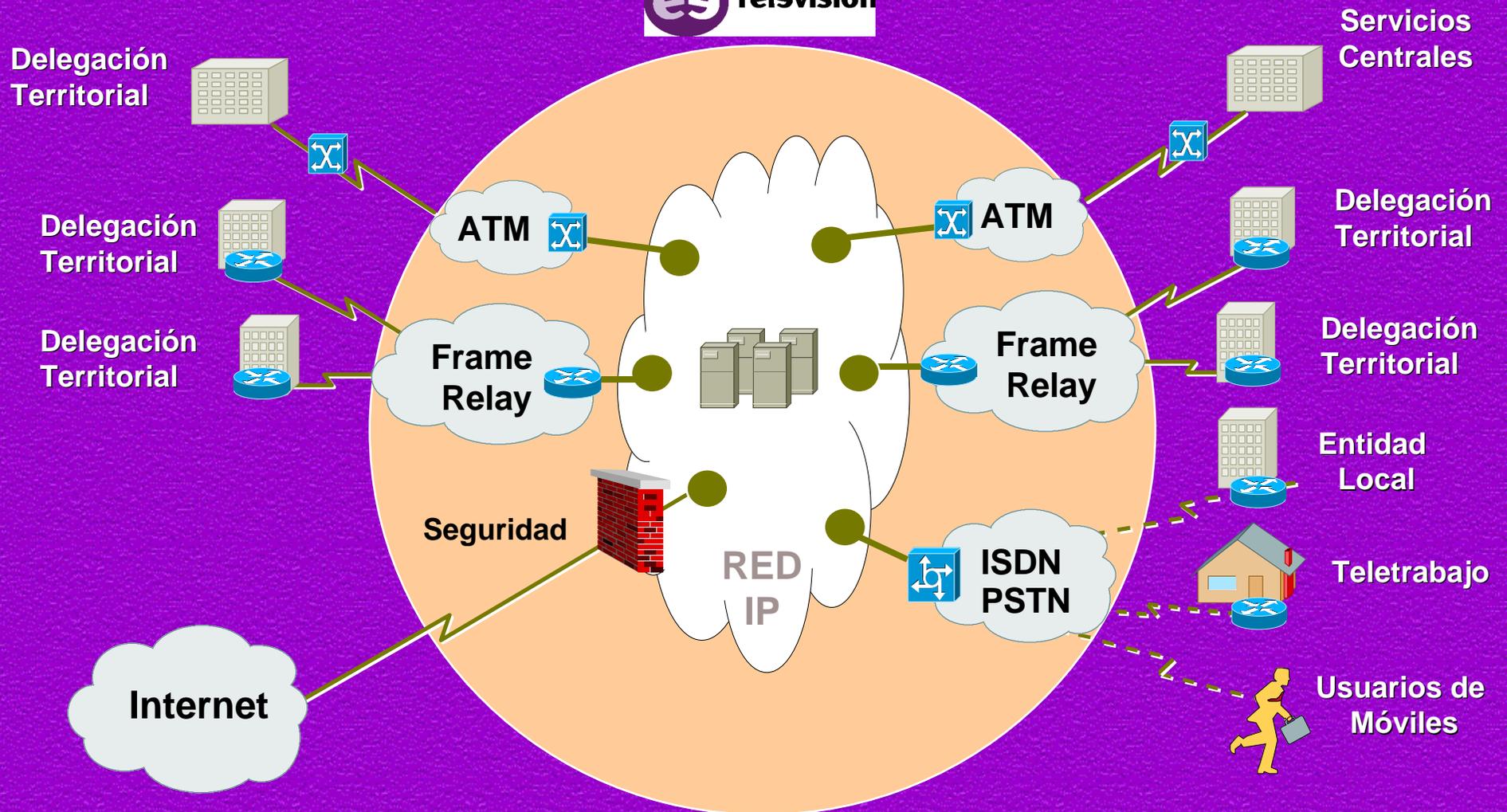




El servicio de Red Privada Virtual ofrece prestaciones propias de una red privada de telefonía

- Plan de Numeración privado
- Coste diferenciado y más eficiente de las llamadas internas vs. externas
- Privilegios de usuarios (restricción/autorización de llamadas salientes), formación de Grupos Restringidos de Usuarios,...
- Múltiples servicios: listas de Marcación Abreviada, desvíos, acceso remoto, tarjeta de Voz Corporativa, etc..
- Gestión del servicio por el cliente
- Informes de actividad de la red del cliente

Soluciones de Red Privada Virtual IP



Servicio de Red Privada Virtual IP

- Extensión de una Intranet Privada a través de Retenet creando conexiones privadas y seguras basadas en túneles IP
- Absoluta independencia de la tecnología de acceso (P/P, FR, ATM)
- Empleo de cortafuegos y encriptado de los datos para aumentar la seguridad en las comunicaciones internas y los accesos a Internet
- VPDN: servicio de Intranet Virtual con acceso conmutado para el acceso de usuarios remotos

Retevisión, una realidad de mercado

- Más de 700.000 clientes del servicio de acceso indirecto para larga distancia (internacional, larga distancia nacional y llamadas provinciales).
- 1.2 millones de líneas en servicio.
- Más de 4 millones de minutos diarios de tráfico.
- Inversiones de 130.000 millones en 1998.
- Puestos de trabajo: Δ 580 personas, 48% de la plantilla.
- Servicio telefónico de acceso directo para finales de 1998.