

El perfil de...

Gracias a Colt Telecom, liderada por Ángel Rojo desde sus inicios, el sector financiero dispone de una verdadera alternativa de banda ancha. Ángel Rojo es un informático al que le gustan los retos, que llegó a las telecomunicaciones un poco a través del marketing, su verdadera vocación

Ángel 'Estamos especializados en la calidad' Rojo

Desde su desembarco en España al comienzo de la liberalización la empresa que dirige Rojo, Colt Telecom ha mantenido muy claros sus objetivos y la dirección de sus esfuerzos. Por eso, quizás, ha alcanzado tan pronto el reconocimiento a su nivel de calidad. Desde su perspectiva, Rojo considera que hay muchas

oportunidades en telecomunicaciones, siempre que se garantice la plena competencia del mercado y el regulador siga actuando como hasta ahora.

¿Llegaste al sector por vocación o por casualidad?

Ángel Rojo. Estudié informática, pero nunca me dediqué a

ello. Mi verdadera vocación ha sido siempre el marketing y desde el comienzo profesional inicié mi andadura en este campo. Con 23 años, un grupo de amigos nos introdujimos en el mundo de la microinformática, creamos un importador de hardware y software para el mercado español. Nos apasionaban los primeros ordenadores, llegamos a tener grandes éxitos con Apple, IBM y compatibles. Trabajé en el área de dirección y marketing, pasé luego por una multinacional británica y me encargaron un proyecto para el desembarco de Microsoft en España. Era la segunda persona contratada cuando prácticamente nadie lo conocía, en el 87. Fui director comercial de la compañía y tuvimos que luchar contra todo para traer las aplicaciones. Una tarea ingente luchar contra programas como WordPerfect o Lotus. Fue apasionante, el mercado se movía, todo un boom el de los 80 hasta el 91.



¿Cómo viviste la crisis de los primeros 90?

Ángel Rojo. Pasé un período en Estados Unidos de un año, al volver, decidí llevar a cabo un sueño dorado que tenía, que era viajar. Cogí dos años sabáticos, que empezaron siendo seis meses, y pude viajar por todas partes. Fue apasionante por muchos motivos. Viajar te da una visión amplia de las diferentes sociedades, de la dimensión real de los problemas, de los negocios. Volví a España en un ambiente de crisis, en el 93. En el 92 IBM había despedido a muchos empleados, algo nunca visto. Tuve mucha suerte, me ofrecieron dirigir una compañía de ordenadores personales, californiana, en expansión en aquél momento. Vi la crisis de la informática, pero las telecomunicaciones comenzaban a despertarse, con la liberalización.

¿Cómo llegaste a Colt?

Ángel Rojo. En el 95 me ofrecieron la oportunidad de dirigir Colt Telecom como un proyecto incipiente, a largo plazo, con muchas vertientes desconocidas para mí. El mercado tenía un componente apasionante, el del proceso regulatorio. Para entrar en un mercado necesitas un proyecto, un personal, una inversión inicial. Pero aquí no solamente necesitas pedir permiso para empezar a trabajar en lo que te interesa, con trabas y condiciones complejísimo. Fue un reto apasionante, tuve que conocer la regulación, el negocio de las telecomunicaciones, tan complejo viniendo de la informática. Tienes que actualizarte continuamente en



En el negocio de las telecomunicaciones, tienes que actualizarte continuamente en tecnología, en regulación

tecnología, en regulación. Es un frenesí al que estaba acostumbrado antes, en la informática. Nunca paras de leer, de informarte, nunca será un mercado maduro.

A Colt se le pone como modelo en cuanto a conseguir objetivos a corto plazo ¿Cuáles fueron sus mayores retos?

Ángel Rojo. Una de las grandes ventajas de esta compañía es que siempre han estado claros sus objetivos. Con un espíritu europeísta, se creó en Londres el año 93, con un mensaje claro: el cliente es lo primero. La compañía está basada en ese principio. La calidad, el servicio al cliente, algo desconocido en las telecomunicaciones de tipo tradicional, porque los grandes monopolios no pueden

especializarse en el servicio al cliente. No es un problema de dinero, sino de mentalización de todo el personal. Iniciamos nuestras operaciones y conseguimos un mercado importante enseguida. Nuestro presidente con el primer cliente, le pidió una oportunidad de demostrar la calidad y ahora estamos en once países, 27 ciudades con redes metropolitanas propias, con una media que supera los cien kilómetros de red en cada una. Esto te independiza de los otros operadores, porque no puedes garantizar un servicio que da un tercero. Pero así si puedes asegurar esa calidad. Nuestros competidores suelen tener un tercero por medio. Y la red es moderna pero no de vanguardia, no queremos hacer experimentos con los clientes, así que nos aseguramos la cali-

dad con unos elementos de red suficientemente probados.

¿Cómo habéis ido evolucionando?

Ángel Rojo. La compañía ha ido creciendo, estamos orientados a los grandes consumidores y a otros operadores que demandan una red alternativa para dar sus servicios, porque han ido sufriendo las grandes barreras que han puesto los grandes monopolios en los diferentes mercados. Somos una alternativa que les considera como clientes y el tiempo de respuesta es muy corto ante el mercado. Tenemos estas redes metropolitanas, que nadie tiene, conectando 5.500 edificios, los más importantes de Europa. Luego, nos plantearon los clientes que el servicio metropolitano era excepcional, pero no el servicio a larga distancia, en donde dependíamos de terceros. Esto nos llevó a construir nuestra propia red de larga distancia. Empezamos en Alemania, en ocho ciudades, con una red de mayor capacidad de la que necesitábamos pero podíamos hacer intercambio con otros. Hicimos un anillo europeo, con intercambio de tubos en ocasiones desde Alemania, Bélgica, Reino Unido, Francia y vuelta a Alemania. Cambiamos cierto número de tubos y eso a final de año nos va a permitir atender la demanda de gran ancho de banda que va siendo necesario para la Sociedad de la Información, ese mercado creciente de internet.

¿Qué desarrollos estáis preparando?

Ángel Rojo. En Estados Unidos van por delante y vemos su evo-

lución. Por eso hemos creado centros de "hosting" en unas instalaciones propias. Se consiguen un ancho de banda, unos costes y una seguridad muy interesantes. Esto permite funcionar con base a demanda, y bajar los costes de uno a siete, en igualdad de condiciones. En España tenemos un centro en Madrid, vamos a lanzar otro en Barcelona próximamente y tenemos once en total en toda Europa. La mayor parte de los proyectos cuentan con nuestro sistema de seguridad.

Esto te permite trabajar en tus equipos con comodidad, con seguridad, con redundancia. Las grandes compañías, las empresas de la nueva economía de este país quieren tener la seguridad de que su negocio de internet tiene una seguridad muy alta, no pueden poner en peligro sus negocios. Con Colt están dándole un valor añadido. Estamos proponiendo una batería de servicios con todo lo que pueda demandar alguien que se pone en red.

¿Se tiene previsto aumentar el número de centros?

Ángel Rojo. Nosotros creemos que con dos centros que cubran el territorio nacional damos respuesta suficiente a las necesidades de España. Una empresa localizada en Sevilla o en Orense puede utilizar los centros con toda comodidad. El grueso de las comunicaciones, el ancho de banda está ahí. Los clientes acceden desde su empresa y tienen un control absoluto de la situación y de sus servidores. Esta es la gran ventaja, ellos depositan su confianza en estos centros y pueden manejar el gran ancho



de banda y el control del equipamiento lo pueden hacer desde su oficina.

Habéis solicitado, igual que otras dieciocho empresas, cubicación con Telefónica ¿qué planes tenéis?

Ángel Rojo. Nosotros hemos creado una empresa con una gran implantación para grandes compañías y otros operadores de telecomunicaciones. La realidad es que tenemos toda una serie de equipamientos y tecnologías que nos permiten hacer más cosas. Por ello y, como no queremos depender de nadie para dar nuestro servicio, aprovechamos la oportunidad de la liberalización del bucle local. Esto nos va a permitir utilizar una tecnología SDSL o XDSL, la que mejor se adapte al mercado. Eso nos va a permitir dar servicio a pymes, lo cual, con nuestra estructura tradicional, no era posible. Utilizaremos la experiencia de nuestra compañía para dar ser-

vicio y atención, complementando nuestro negocio. Estamos haciéndolo en Alemania y Holanda y vamos a seguir haciéndolo según se vayan abriendo los mercados. No pretendemos de forma masiva cubrir el territorio, pero si estar sólidamente en el mercado.

En Holanda, KPN ha tenido un acercamiento amistoso a los entrantes, pero DT ha puesto todas las barreras del mundo ¿no?

Ángel Rojo. DT ha visto peligrar su negocio y ha puesto impedimentos, se ha resistido. Nuestro papel es desmontar esas barreras para que llegue la competencia. El regulador tiene ahí su labor, tiene que garantizar que los abusos de posición dominante no se produzcan. En España, el trabajo de la CMT hasta ahora ha seguido en una línea muy adecuada y se va a conseguir esa competencia real, ansiada por todos los consumidores. Eso se produce con

su ayuda. El regulador ha hecho un trabajo impresionante y confío en que siga así, que no se permita el abuso de posición dominante para que sea posible que el usuario se beneficie de las alternativas posibles del mercado.

La OBA que publicó telefónica ¿te parece adecuada?

Ángel Rojo. Es como todo, ha mejorado lo que hay, pero quedan temas mejorables. A medida que se vaya haciendo el camino, veremos dónde están los obstáculos y habrá que solucionarlos. Hemos firmado la carta de intenciones para estar en la experiencia piloto que propone Telefónica, es importante analizar todo a nivel técnico, para que nos permita garantizar que el servicio es correcto.

En España ¿pensáis aumentar vuestra presencia en otras ciudades?

Ángel Rojo. De momento, estamos en Madrid, en Barcelona y Valencia arrancamos este año. DE la red de larga distancia, la parte española estará finalizada este año, estamos en el proyecto con varios operadores y podremos engancharla del todo a finales de año. Es una red nueva, por la red de autopistas, no tiene nada que ver con ninguna anterior. Hay que decir que hay cierta reticencia de los concesionarios de autopistas, pero lo más importante es que vamos alcanzando objetivos. Por otra parte, como decía, confío en la CMT para que no se permita abuso de posición dominante y es la gran demanda que me gustaría hacer.