

Entrevista

Francisco Cecilia, con una trayectoria profundamente marcada por su trabajo en Telefónica a lo largo de los años en diversas etapas, ocupa un cargo del mayor interés dentro de las telecomunicaciones de hoy. Como Consejero Delegado de Albura, es responsable de una gran red, de alto potencial y un desarrollo lleno de posibilidades.

Francisco Cecilia 'Somos una fábrica de servicios de alta calidad y bajo coste'

De hecho, entra de lleno en la base de la configuración futura del sector al ofrecer unas enormes perspectivas a los grandes usuarios y corporaciones necesitadas de un medio tan abierto al desarrollo.

Estudiaste en la escuela de Telecomunicaciones de Madrid ¿qué recuerdos guardas de aquella época?

Francisco Cecilia. Disfruté mucho con los compañeros. Venía de una provincia, Segovia, y el ambiente de Madrid era muy

distinto. Luego, las técnicas que estudiábamos eran tan ...esotéricas, que te refugiabas en los amigos y aquellas amistades aun las conservo.

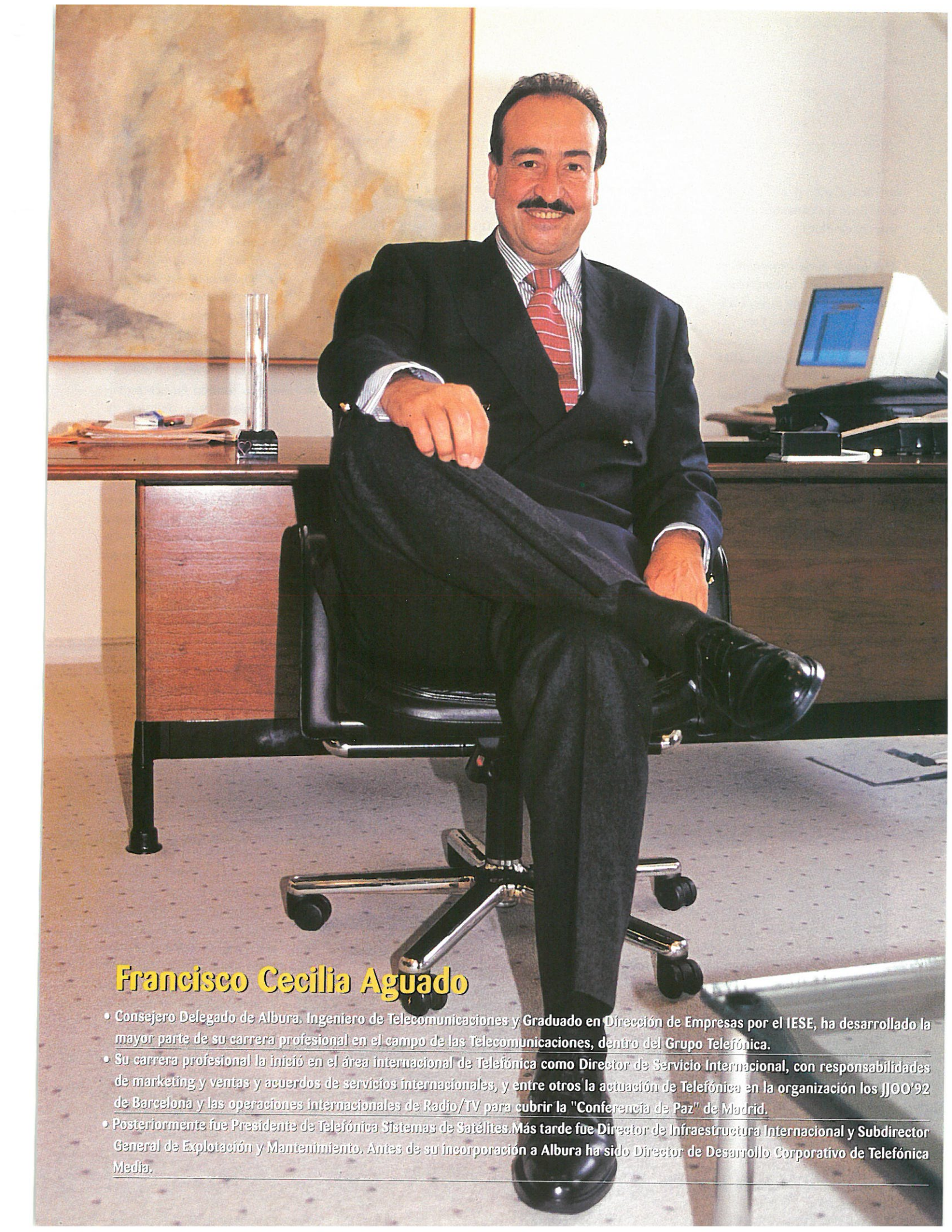
Estudiaste luego en el IESE ¿por qué motivo?

Francisco Cecilia. Estuve en el IESE en un estudio de postgrado en el 92, también estudié en INSEAD, en Fontenbleau, un curso especializado en dirección de empresas, dirigido a *marketing* para quienes hubieran estudiado ya MBA. Eran cursos intensivos

que duraban tres meses. Hacíamos simulaciones y disfruté mucho.

¿Cuándo entraste en contacto con Telefónica?

Francisco Cecilia. Fue en quinto curso con un seminario muy duro, pero muy interesante. Tuvimos una percepción tan real de lo que eran las centrales, el mantenimiento, etc. Ocho meses después me llamaron para el departamento internacional de Telefónica. Era una línea de negocio ya independiente en Telefónica, que entendía de todas



Francisco Cecilia Aguado

- Consejero Delegado de Albura. Ingeniero de Telecomunicaciones y Graduado en Dirección de Empresas por el IESE, ha desarrollado la mayor parte de su carrera profesional en el campo de las Telecomunicaciones, dentro del Grupo Telefónica.
- Su carrera profesional la inició en el área internacional de Telefónica como Director de Servicio Internacional, con responsabilidades de marketing y ventas y acuerdos de servicios internacionales, y entre otros la actuación de Telefónica en la organización los JJOO'92 de Barcelona y las operaciones internacionales de Radio/TV para cubrir la "Conferencia de Paz" de Madrid.
- Posteriormente fue Presidente de Telefónica Sistemas de Satélites. Más tarde fue Director de Infraestructura Internacional y Subdirector General de Explotación y Mantenimiento. Antes de su incorporación a Albura ha sido Director de Desarrollo Corporativo de Telefónica Media.

Entrevista

sus actividades para la explotación de las comunicaciones internacionales.

Has tenido parte importante en la celebración de la Conferencia de Paz del 91 y de los Juegos Olímpicos. Cuéntanos cómo fue.

Francisco Cecilia. Llevaba la parte comercial en Internacional, las relaciones con Intelsat, Eutelsat, el transporte de tv por satélite. Luis Lada era nuestro subdirector general. Se empezaba a hablar de la tv privada y me encargaron el estudio de la distribución vía satélite. Y sirvió de base para poder implantar la tv privada en corto plazo. Empezábamos a relacionarnos con TVE cuando se produjo la solicitud de los Juegos Olímpicos, que preparamos desde el 84 cuando se presentó la candidatura del COI. Hicimos una reserva de la capacidad de satélite para el 92 dedicada a tv y radio. Lue-

go se formó un comité en el que estábamos Julio Linares, Félix Iborra y yo, bajo la dirección de Enrique Used, con la tecnología de móviles, radio y tv.

Funcionó estupendamente ¿lo percibisteis así desde dentro?

Francisco Cecilia. Mientras preparábamos los JJOO, surgió la Conferencia de la Paz y nos sirvió de campo de pruebas. Lo malo es que hubo que hacerlo en una semana por razones de seguridad. Mi contribución fue una más, pero la respuesta de Telefónica fue impresionante. Se constató lo que sabemos todos

los que hemos viajado, y es que Telefónica es una de las mejores empresas del mundo. Buena prueba fue que al final de los Juegos Olímpicos el responsable de las comunicaciones para las tv, José Tortosa salió a hombros.

Ahora que se habla tanto de las alternativas de acceso, la posibilidad de utilizar el satélite parece que se olvida ¿por qué?

Francisco Cecilia. Cada tecnología tiene su campo de aplicación. Siempre que se habla de radio terrenal o de cable surge la disputa, según su

desarrollo. Inicialmente se utilizaba la radio para distancias largas y el cable para las cortas. Pero hoy funciona al revés. Sin embargo, el satélite tiene muchas aplicaciones en distribución cuando la misma señal va a muchos puntos o cuando se trata de señales interactivas en tráfico de baja densidad. No tiene mucho sentido en acceso salvo cuando son remotos: la Patagonia, el mar, allí donde no hay infraestructura terrenal o es más barato.

Fuiste también director de desarrollo corporativo en Telefónica Media y eso nos lleva a los contenidos, que está pendiente dentro de la cadena de distribución.

Francisco Cecilia. Estuve unos seis meses en los primeros momentos de la empresa. Mi labor se orientó hacia el negocio de las telecomunicaciones más que a contenidos. A nivel estratégico, Telefónica intentaba posicionarse en el entorno de las telecomunicaciones, los media y la informática. Para llenar las redes con tanta capacidad se necesitaban contenidos que tenían que generarse en los media. Mi actividad era posicionar la actividad de la compañía en el negocio emergente. Intentamos redefinir el plan de negocio de Telefónica Cable que dirigí tres meses, reorientarlo hacia donde está ahora; potenciar los ADSL y las soluciones de plataforma digital para TV en lugar de desplegar redes HFC. Creamos el plan de negocio de Telefónica Interactiva, que salió de Telefónica Media, lo que hoy es Terra. Los contenidos se trabajaron después de salir yo de la empresa.

Nuestros servicios tipo "carrier class" van dirigidos a operadores y grandes corporaciones, no vamos al residencial o a las pymes



A continuación trabajaste por tu cuenta en consultoría. ¿cómo fue la experiencia?

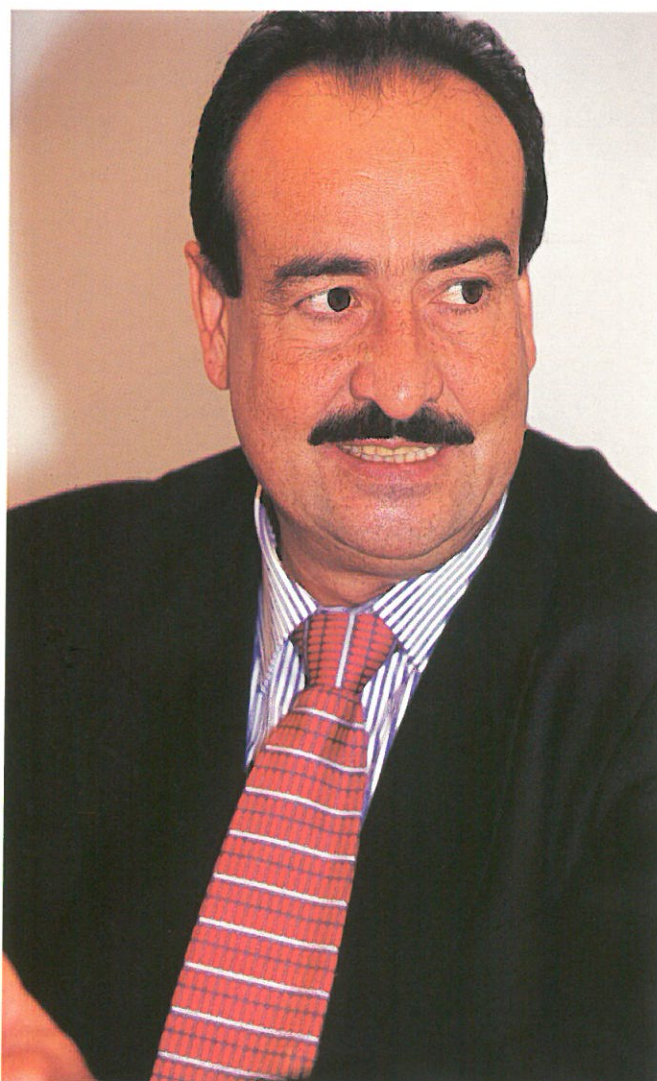
Francisco Cecilia. Estuvo bien, nunca lo había hecho y me pareció muy interesante, durante dos años creé una empresa de consultoría. Tuve otra etapa previa a Telefónica Media en la que llevé la explotación y mantenimiento en Telefónica y para mí fue muy formativa porque siempre había estado en Internacional. Entonces vi lo que es la "fontanería" de un operador. Fue el momento en que comenzamos la integración del mantenimiento y la explotación de redes en el centro de Aravaca. Se implantaron los sistemas de telecontrol y empezamos el proceso de cerrar centrales que ahora se te dirigen.

Luego pasas a Albura ¿cuáles son sus socios actuales?

Francisco Cecilia. Red Eléctrica nace en el 85 con las redes de transporte de las compañías, y con participación del Estado. Posteriormente, se privatiza y se fija un techo del 40 por ciento de participación máxima de las empresas eléctricas y una participación unitaria máxima del 10 por ciento. Hoy Iberdrola, Endesa, Unión Fenosa e Hidroeléctrica tienen el 10 por ciento cada una. SEPI tiene 28 por ciento y el resto está en Bolsa.

En la línea de 220 Kw y 400 Kw es donde tenéis el cable de ocho fibras ¿es así?

Francisco Cecilia. El cable OPGW es un diseño de la pro-



La fibra es una inversión contemplada a largo plazo para aumentar la capacidad y para favorecer el mantenimiento

pia Red Eléctrica. Inicialmente, se instalaban seis fibras en el cable, muy resistente a cualquier agente externo. Desde hace un tiempo se instalan cuarenta y ocho fibras, incluso existen diseños de 96 y más fibras. Se ha instalado este cable fundamentalmente en la red eléctrica que opera en alta y muy alta tensión, 220 y 400 kilovoltios.

Lleva un cable armado de acero, otro interior de aluminio y dentro las fibras. Red Eléctrica crea una red de fibra óptica que discurre sobre la de alta tensión, mallada, muy segura sin cortes en comparación con el número que se producen en los cables terrestres, por excavadoras, movimientos de tierras y demás. Esa alta calidad es lo que que-

remos ofrecer a nuestros clientes.

¿Qué longitud tiene la red?

Francisco Cecilia. Debe haber unos 9.000 kms de cable de fibra. Cuando se produce la liberalización, se instruye a Red Eléctrica para que ponga su red a disposición de Retevisión y posteriormente la UE instruye a su vez a la CMT para que se ponga la Red a disposición de todos los operadores. En el 2000 se revisa el acuerdo con Netco, del grupo AUNA, para recuperar el control de la red; una parte se retrotrae a Red Eléctrica y toda la capacidad excedentaria se ofrece a terceros. De ahí arranca la actividad de Albura. Se diseña un plan de negocio, se crea la empresa y ya en el 2000 se inicia la prestación de servicio.

Con tecnologías como DWDM que multiplican la capacidad casi al infinito ¿no podemos tener exceso de capacidad de transporte?

Francisco Cecilia. Hay estadísticas de Estados Unidos en que se observa que sólo se está utilizando un 2% de la capacidad instalada. En España, también. Pero cuando se estudia un servicio de capacidad bien definido, siempre existen usos útiles y clientes. Surgen requisitos que no todos pueden cumplir y ahí es donde entra nuestra oferta de servicios. En la red de fibra hemos instalado un sistema de transmisión que utiliza la técnica de multiplexación por división de longitudes de onda. Sobre esta capa óptica, hemos desplegado una de conmutación IP con el protocolo MPLS, que garantiza los niveles de servicio que demanda el usuario. Complementariamente, vamos a des-

Entrevista

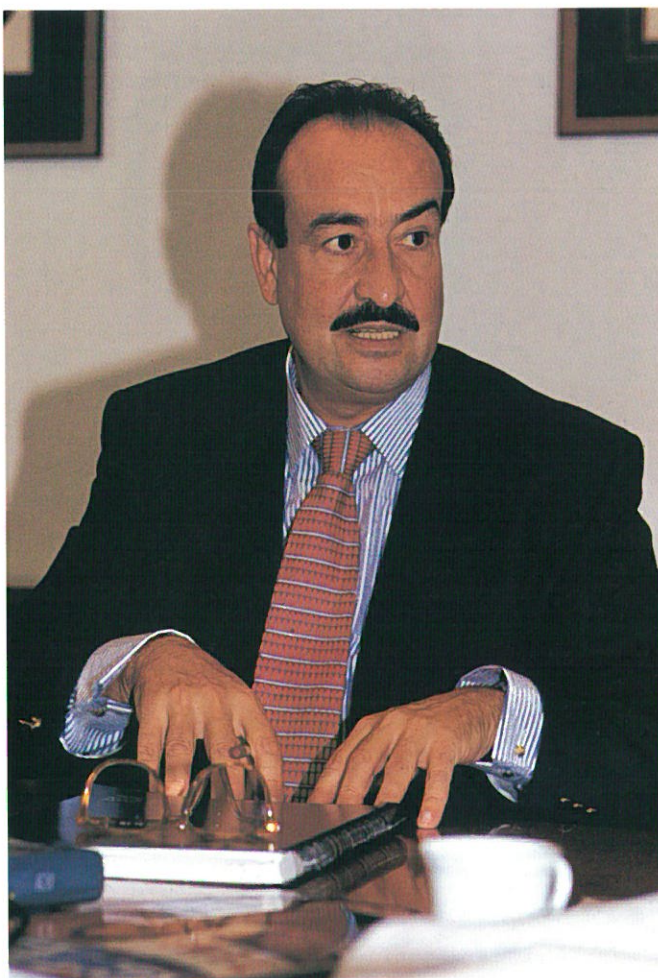
plegar Internet Data Centers en seis ciudades españolas. Queremos ser una fábrica de servicios de alta calidad y bajo coste para aquellos operadores que quieran competir y no dispongan de red. Podemos facilitar la competencia. Estos servicios tipo "carrier class" van dirigidos a operadores y grandes corporaciones, no vamos al residencial o a las pymes.

En cuanto a ConeXalia ¿en qué consiste?

Francisco Cecilia. Es un paradigma de los servicios de Albura. Se basa en una oferta flexible de ancho de banda con cobertura en toda España, añade la posibilidad de acceso y entrega de servicio en cualquier punto de la geografía española. No era posible antes, no existía una capilaridad como ésta con puntos de entrega y captación que se pueden modificar, con velocidad de utilización de la red en tiempos muy cortos. Y también hay interconectividad entre todos los operadores. Nuestra red pasa por todos los "hoteles" de ordenadores que hay en España y estamos interconectados con la practica totalidad de todos los operadores. Es un ágora, un punto de encuentro.

¿Tenéis enlaces internacionales?

Francisco Cecilia. Si, con Portugal, Francia y ahora mismo está en pruebas un enlace SDH con Marruecos. Con este país tenemos dos cables para la interconexión eléctrica que llevan adosados dos cables de ocho fibras ópticas, ya estamos haciendo pruebas con SDH y pronto con DWDM. Estamos interconectados con todos los



Les diría a los estudiantes que una persona aislada no puede mantenerse al día. La única manera de sacar proyectos adelante en telecomunicaciones es trabajar en equipo

operadores internacionales que operan en España lo que nos permite dar servicio internacional a cualquier cliente.

El volumen de negocio de este año ¿cuál es y cuales serán vuestras futuras inversiones?

Francisco Cecilia. Las ventas previstas para el 2001, que ya se ve

que se van a cumplir, eran de 23 millones de euros. En cuanto al futuro, nuestras inversiones se centran en fibra óptica, centros de datos y redes IP.

Los datos previstos en inversión son de 460 millones de euros entre el 2001 y el 2005 y los ingresos de 300 millones de euros en el 2005. Nuestro objetivo fundamental es poner en valor la

infraestructura, las habilidades y la experiencia de explotación de redes y el servicio al cliente, y así aumentar el rendimiento al accionista.

¿Hay más telecos en la empresa?

Francisco Cecilia. Somos setenta y ocho personas actualmente. En el Comité de Dirección, de siete, cuatro somos telecos. En cuanto al resto de la empresa, hay una proporción grande, varios venidos de Telefónica, de BT, IBM, Compaq, etc.

¿Qué les dirías a nuestros nuevos telecos, qué futuro les auguras?

Francisco Cecilia. Esta es una crisis que se superará. Los bancos han cortado el crédito a los operadores dominantes y esto ha llevado a la crisis de los agentes más que a una crisis del sector que sigue creciendo a buen ritmo, según los datos de la CMT la demanda de servicios crece en un 48 por ciento en servicios móviles y un 166 por ciento en servicios de internet. Los sucesos del 11-S han provocado un aumento de la demanda de los servicios de telecomunicaciones y sus soportes. El futuro es estupendo, la tecnología se desarrolla muy rápidamente. Facetas tan importantes como la comunicación, el ocio o el transporte están basados en este sector.

Otra cosa les diría a los estudiantes, que una persona aislada no puede mantenerse al día en un sector con una base tecnológica tan extensa. La única manera de sacar proyectos adelante en la industria de telecomunicaciones es trabajar en equipo. 