OPERANDI

DIRECT Y/2020

La actualidad de OPERANDI

DE TODO EL EQUIPO DE OPERANDI

FELIZ NAVIDAD Y PRÓSPERO 2021

El experto del sector

Fermín Marquina Pérez
Consultor Estratégico - Queland Consulting, S.L.
www.queland.es

El valor de unas infraestructuras cargadas de futuro

Un análisis grueso de las sucesivas Agendas Digitales que han venido elaborando los distintos Gobiernos en España nos lleva a constatar que básicamente las únicas líneas de actuación que han alcanzado sus objetivos con nitidez son las correspondientes al despliegue de infraestructuras de telecomunicaciones (tanto en su vertiente fija -despliegue de fibra óptica- como en la móvil). Mientras, los objetivos más *soft*, como pueden ser los de formación y capacitación digital o el nivel de uso de esas mismas infraestructuras para los ámbitos profesional, empresarial e institucional, han tenido un nivel de cumplimiento que nos deja lejos de los países con los que quisiéramos compararnos.

Esta realidad no es ajena a que España, a día de hoy, siga teniendo como asignatura pendiente el cambio de su estructura empresarial hacia una economía de mayor valor añadido. Siendo cierto que sin las infraestructuras adecuadas no podemos avanzar, también lo es que "no sólo de infraestructuras vive el hombre". Sirva esto para subrayar la importancia de las infraestructuras, pero sin otorgarlas o, mejor, sin exigirlas más poder y capacidad transformadora de la que realmente tienen.

Curiosamente, las infraestructuras de telecomunicaciones nunca habían estado tan valoradas como hasta ahora. Los operadores han visto con sorpresa cómo sus infraestructuras cogían vuelo precisamente después de haberse desprendido de ellas, aunque este hecho no deja de tener lógica al propiciar la concentración de infraestructuras y su compartición.

Hasta aquí la historia, pero ¿qué expectativas cabe esperar para el futuro? Podemos analizarlo en una doble dimensión: una horizontal que tiene relación con el crecimiento de lo ya conocido, bien sea a nivel orgánico o inorgánico, y otra vertical que tiene que ver con la profundidad, con el desarrollo de nuevas capacidades sobre las infraestructuras tradicionales.

Todo apunta a que la tensión competitiva entre los operadores de telecomunicaciones no va a disminuir, favorecida por la presión regulatoria (que facilita la continua aparición de nuevos operadores) y tecnológica (no tenemos aún 5G y ya se empieza a hablar de 6G), por lo que los operadores (condenados a mejorar eternamente su nivel de eficiencia) tenderán cada vez más a reducir el inmovilizado de sus balances.

Pero tal vez el recorrido más relevante, y donde los operadores de infraestructuras se van a jugar la reválida e incremento de su valor, es en el plano vertical: ¿qué capacidades adicionales pueden llegar a integrar sobre las tradicionales infraestructuras pasivas? ¿Hasta qué capa de inteligencia es factible la compartición de activos de red? ¿Qué opciones de infraestructuras de "última milla" pueden desarrollarse bajo un principio de compartición y neutralidad para los operadores de telecomunicaciones? ¿Qué oportunidades se abren para infraestructuras de cliente con capacidades plenas e independientes en el ámbito privado, al margen de su conexión con el mundo exterior?

Es más que probable que el elevado valor que se está reconociendo a los operadores de infraestructuras (más que a las infraestructuras propiamente dichas) esté recogiendo ya estas expectativas de desarrollo vertical del negocio. De lo que no hay duda es de que las infraestructuras de telecomunicaciones hace tiempo que se han convertido en un negocio que no es ni fácilmente predecible, ni aburrido.

El Sector de las Telecomunicaciones

- La Comisión Europea traza el mapa de la "década digital" de Europa, mientras el Gobierno –a la espera de los fondos europeos- defiende una Agenda Digital 2025 que relance el PIB, con la tecnología móvil como uno de sus diez grandes ejes
- La conectividad durante el confinamiento muestra una gran fortaleza en zonas urbanas y pone en valor todo el esfuerzo inversor previo realizado por los operadores de telecomunicaciones
- Las viejas frecuencias de la TDT se apagan para siempre: España concluye el segundo dividendo digital, clave para el despliegue del 5G
- El Gobierno prevé ingresar en 2021 al menos 2.100 millones de euros en la subasta de nuevas frecuencias para 5G
- Cellnex adquiere las torres del gigante asiático CK Hutchison por 10.000 millones de euros en lo que supone la mayor compra de su historia, con la que su portfolio alcanzará los 103.000 emplazamientos
- Vodafone crea su filial de infraestructuras y la bautiza como Vantage Towers, aportando cerca de 9.300 emplazamientos en el mercado español
- Telxius adquiere 6.000 emplazamientos de Telefónica en Alemania por 896 millones de euros
- Telefónica enciende su red 5G en todas las capitales de provincia de España con el objetivo de liderar su uso en 2025, mientras defiende una desregulación del Sector
- MásMóvil sale del Ibex tras triunfar la opa lanzada por varios fondos de inversión
- Euskaltel firma un acuerdo con Virgin para usar su marca en su expansión nacional
- ¿Será la digitalización la nueva normalidad empresarial una vez que termine la pandemia?

Actualidad OPERANDI

OPERANDI incrementa su actividad comercial con Cellnex

En un año como 2020 en el que el Grupo Cellnex ha cerrado un acuerdo con CK Hutchison con el que sumará 30.000 nuevos emplazamientos a su portafolio de infraestructuras de telecomunicaciones en Europa para superar los 100.000 sites, OPERANDI ha incrementado su actividad con dicho Grupo, colaborando activamente en proyectos estratégicos de gestión de emplazamientos y coadyuvando en su crecimiento orgánico en España, mediante la firma de nuevos acuerdos marco con empresas patrimonialistas.

Los ratios de OPERANDI en términos de consecución de objetivos 2020 han sido nuevamente satisfactorios, lo que mantienen a OPERANDI como uno de los partners de referencia del Grupo Cellnex en el ámbito de la gestión de emplazamientos en España, mercado clave que aporta más de 11.000 torres y emplazamientos al portfolio de un Grupo, que sigue incrementando su valor.

OPERANDI colabora con Vantage Towers desde su costitución

Vodafone -primer operador en disponer de una red comercial 5G en España- coincidiendo con su 25 aniversario en España, constituyó el pasado 18 de marzo de 2020, mediante escisión parcial, su propia filial de infraestructuras: VODAFONE TOWERS SPAIN, S.L.U. (actualmente, VANTAGE TOWERS, S.L.U.) que es titular de la unidad económica dedicada a la gestión de las infraestructuras pasivas de telecomunicaciones de VODAFONE ESPAÑA, S.A.U.

OPERANDI ha tenido la oportunidad de colaborar con dicha filial de infraestructuras desde su nacimiento, suscribiendo el correspondiente contrato de prestación de servicios en el área de site management y participando en sus proyectos estratégicos de transformación y gestión de emplazamientos.

OPERANDI mantiene con NOKIA el contrato de Hardware Services

OPERANDI mantiene vigente un año más su contrato de Hardware Services con NOKIA y continuará, por tanto, dando soporte logístico en 2021 a dicho fabricante de equipos en una relación que se inició en 2009.

En este ejercicio 2020 la compañía finlandesa NOKIA ha sido elegida por Telefónica para desplegar en España su red 5G de a partes iguales con Ericsson, lo que confiere a NOKIA -sin duda alguna- una presencia clave en el mercado español.

ASÍ NOS VEN

María Francisca Vega Rodríguez

Responsable Técnico de Comparticiones Centro, Este y Canarias

TELEFÓNICA ESPAÑA

"El modelo de gestión con operadores de infraestructuras nos aporta mayor agilidad en el despliegue de las distintas tecnologías de nuestra red movil"

Quica, resúmenos brevemente cómo ha sido tu trayectoria profesional dentro del Grupo Telefónica, hasta ocupar tu responsabilidad actual.

Entré en la Compañía hace 25 años. La mayor parte de mi trayectoria profesional ha estado vinculada a la gestión y contratación de emplazamientos para instalación de estaciones base de telefonía móvil, tanto "in house", como la supervisión de las empresas colaboradoras, y seguimiento de clientes en lo que se refiere a la parte técnica y contractual, siempre en la Dirección Territorial de Operaciones. Desde hace 3 años, me dedico a la gestión técnica de las comparticiones y coubicaciones con otros operadores. Una gran oportunidad para mí.

Telefónica España ha sido sin duda uno de los grandes protagonistas de este tramo final de 2020 con el encendido de su red 5G en todas las capitales de provincia de España. ¿Cómo lo habéis vivido desde dentro de la compañía?

A pesar de las dificultades que hayamos podido tener durante este periodo tan complicado por el que estamos pasando, apenas ha habido demoras en la implantación y puesta en servicio del 5G el pasado 1 de septiembre en capitales de provincia. Venimos trabajando en ello desde años atrás y eso siempre es una garantía de éxito.

El 5G es uno de los diez ejes de la estrategia "España Digital 2025" y será clave en la recuperación económica. ¿Será la inversión en 5G la gran prioridad del 2021 o habrá todavía que esperar a que maduren terminales, servicios y clientes?

Sí, para nuestra Compañía la inversión en 5G es prioritaria (ya la lo ha sido en 2019, y sobre todo en 2020), pero no sólo en 5G. Telefónica, en todos sus campos y servicios, aporta enormes beneficios en todo este proceso de la transformación digital en nuestro país, objetivo de "España Digital 2025", de hecho ya los estaba aportando antes de la presentación de este plan por parte de Gobierno. En cuanto a los terminales, los clientes los iremos renovando, es lo que ocurre con el lanzamiento de las nuevas tecnologías y suele ir relativamente rápido (todos queremos tenerla). Además los fabricantes van abaratando el producto por eso de la gran demanda que suele haber, comercializando terminales "low cost" y el proveedor lanzando ofertas, de manera que sea una tecnología accesible para todos.

Echando la vista atrás, Quica, Telefónica España fue pionero en España lanzando en 2016 su propia TowerCo (Telxius Torres España); Vodafone lo ha hecho cuatro años después. ¿Qué os ha supuesto esa externalización de emplazamientos de vuestra red móvil?

Nos ha supuesto una nueva forma de trabajar, como es lógico, aunque ya teníamos alguna experiencia con otros operadores de infraestructuras como Cellnex, pero con un volumen mucho menor.

¿Ha impactado en vuestros clientes y usuarios que los emplazamientos no sean en propiedad o el valor añadido que os aportan operadores de infraestructuras como Telxius, Cellnex y Vantage es muy superior?

Es el presente y el futuro para las principales compañías de telefonía móvil y en general para otras empresas de servicios de telecomunicaciones. Con Cellnex, como proveedor de infraestructuras, ya veníamos trabajando desde hace años, pero con Telxius, empresa participada mayoritariamente por el Grupo Telefónica, que surgió de la escisión sin extinción de Telefónica Móviles en febrero de 2016, hubo un periodo de transición al pasar a ser la propietaria de la mayor parte de nuestras torres y demás infraestructuras. Para nosotros, en concreto para mi trabajo, este modelo de gestión es un valor añadido ya que supone, entre otras ventajas, mayor agilidad en el despliegue de las distintas tecnologías de nuestra red móvil.

Por último, Quica ¿cuáles son en tu opinión las claves, hoy en día, de un despliegue eficaz de red móvil y cómo ha evolucionado vuestro modelo de construcción respecto al in-house de las fases de introducción y crecimiento de los servicios móviles, donde OPERANDI tuvo la oportunidad de colaborar tan estrechamente con Telefónica Móviles?

Lo primero, por supuesto, formar ese gran equipo que tenemos, tanto interno como externo, y como he comentado antes, la mayor agilidad en el despliegue de nuestra red móvil que vamos consiguiendo con este modelo de gestión. El crecimiento de los servicios móviles fue y sigue siendo toda una revolución que supera cualquier expectativa imaginable. Vosotros, como empresa colaboradora, habéis participado y lo habéis vivido con nosotros.

ASÍ SOMOS

María García de Vinuesa

Coordinación de Proyectos - OPERANDI

"Cada negociación es un reto: el objetivo es alcanzar siempre el mejor acuerdo para todos"

María, cuéntanos brevemente cómo y cuándo te incorporaste a OPERANDI

Me incorporé al equipo OPERANDI en abril de 2014 a través de una beca de UNIVERSIA, dentro del Programa EXPERTISE. Al finalizar el periodo de formación me dieron la gran oportunidad de formar parte de OPERANDI.

En la actualidad, ¿qué rol desempeñas en OPERANDI? ¿Cuáles son los principales retos a los que os enfrentáis?

Desde mis inicios en OPERANDI he intentado desarrollar mi trabajo de manera polivalente. Comencé realizando funciones de tratamiento documental en Proyectos de Gestión de emplazamientos y dando apoyo a las negociaciones. Con la experiencia de estos años, actualmente estoy volcada en negociaciones, pieza fundamental a la hora de conseguir acuerdos beneficiosos para todas las partes. Además, coordino los Proyectos siguiendo las directrices que cada cliente nos marca.

Para mí, cada negociación es un reto, el objetivo es alcanzar siempre el mejor acuerdo para todos. Tienes que entender la situación de cada cliente para adaptarte a sus necesidades, sin olvidar que los contratos son firmados por dos partes.

¿Cómo ha evolucionado el sector de las Telecomunicaciones desde tu incorporación? ¿Qué cambios crees que supondrá el 5G?

En los últimos años el sector de las Telecomunicaciones ha adquirido una importancia más relevante en el día a día de las personas, convirtiendo los teléfonos móviles en una herramienta indispensable. Dada la situación sanitaria vivida a nivel mundial, este 2020 ha puesto de manifiesto el poder de las telecomunicaciones para relacionarnos con nuestro entorno, nuestro trabajo y acercarnos a nuestros seres queridos.

El 5G supondrá una revolución en la forma y el tiempo de respuesta, permitiéndonos una conexión prácticamente en tiempo real. Este desarrollo viene de la mano con proyectos IoT, como uso de la tecnología para facilitar al usuario su interacción y su vida diaria, que podrá llegar a sorprendernos.

¿Qué aporta una empresa como OPERANDI al sector?

Para todos los que formamos el equipo "OPERANDI" nuestra premisa fundamental es aportar valor con nuestro trabajo diario, nuestra implicación y nuestra experiencia en el sector. Gracias a ello, logramos relaciones de confianza que consiguen acuerdos a largo plazo beneficiosos para nuestros clientes.

"Jota" García Serrano, triatleta paralímpico y campeón de Europa en 2019, ejemplo de superación, con el equipo OPERANDI

Hablar de "Jota" es hablar de entusiasmo, entrega, superación y sobretodo optimismo. La ceguera, una uveítis diagnosticada de niño, lejos de ser un impedimento en la vida, ha sido su gran reto para no dejar de hacer nada de lo que le gusta. Su actitud y personalidad le avalan.

Estudió la carrera de Óptica y Optometría y es fisioterapeuta de la ONCE, pero su gran pasión es el deporte. Nacho Jiménez, su entrenador, dice de él que "se quedó ciego pero no perdió la mirada".

Tres oros, dos platas y un bronce de la 'Triarmada' paralímpica en el Europeo, son sus éxitos. Su próximo reto los Juegos Olímpicos de Tokio. ¡A por ellos, campeón !

¡Gracias Jota!

OPERANDI

C/ Fermín Caballero, 48-50 Bajo
28034 - Madrid
Tel./Fax: 91 739 56 48
operandi@operandi.es - www.operandi.es

Con la colaboración de OFDEM.es
Oficina para el Desarrollo de Mercado