

A portrait of Xavier Sunyer, a middle-aged man with short grey hair, wearing glasses, a dark suit jacket, a light-colored shirt, and a patterned tie. He is looking directly at the camera with a neutral expression. The background is a blurred indoor setting with a window showing greenery.

Entrevista a

**Xavier
Sunyer**

**“TFO es
especialista en
soluciones para
redes de fibra
óptica FTTH”**

By **TFO**

Entrevista:

Xavier Sunyer, presidente ejecutivo de TFO

“Conectamos las personas”

TFO - Barcelona

Háblenos un poco sobre TFO.

TFO es un grupo de empresas internacional con sede en Barcelona, que se dedica al desarrollo de redes de fibra óptica, con una especial atención a las redes de fibra hasta el hogar, las llamadas redes FTTH.

¿Qué quiere decir concretamente con el desarrollo de redes de fibra óptica?

TFO realiza desde proyectos de ingeniería, diseño de productos, fabricación, suministro, instalación, operación y mantenimiento de redes de fibra óptica, realizando proyectos en los que sólo suministramos productos pasivos de fibra óptica, hasta proyectos llave en mano con ingeniería, suministro instalación y operación.

¿Por qué cree que a todo el mundo le debe llegar la fibra óptica?

¡La fibra óptica son las nuevas carreteras! Las que conectan las personas con cualquier parte del mundo. Hoy en día ya no hace falta desplazarse físicamente para comunicarse con otras personas, sino que a través de internet nos podemos comunicar, enviar información, fotos, películas, comprar, vender y la prueba la tenemos con el éxito de las redes sociales. Si no tenemos fibra óptica hasta la casa, no existiremos, estaremos aislados del mundo.

¿Es un tema prioritario, las telecomunicaciones y la fibra óptica, ahora que las administraciones se encuentran sin fondos?

Es un tema absolutamente prioritario, y el desarrollo de redes de nueva generación que son las redes de fibra hasta el hogar en muchos países se han tenido en

> *pasa a la página siguiente*



TFO Solutions

Ciutat de Granada, 74
E-08005 Barcelona (Spain)
Tel: +34 932 700 745
Fax: +34 932 700 747
E-mail: atorner@tfsolutions.com

www.tfsolutions.com

tfsolutions.blogspot.com



Entrevista:

Xavier Sunyer, presidente ejecutivo de TFO

> viene de la página anterior

cuenta como motor para salir de la crisis. Según estudios del fondo monetario internacional (FMI) hay una relación directa entre el PIB de los países y el ancho de banda. Cuanto mayor ancho de banda, mayor PIB. Las redes de fibra ayudan al desarrollo económico, a la reducción de la brecha digital, al reequilibrio territorial de los países, a la mejora de la productividad, al establecimiento de programas como los de e-governement y al desarrollo de proyectos de Smart-City.

¿En qué sentido puede cambiar la vida de las personas?

Las redes de fibra óptica ayudan a potenciar la libertad de las todas las personas, ya que a través de conexiones de gran ancho de banda, conectamos a todas las personas entre ellas sin ninguna limitación ni control.

¿Cómo empezó en este mundo de la fibra óptica?

En el año 86 empiezo a trabajar en el departamento técnico de la empresa Ralocar-Condelec diseñando cables especiales y entre ellos cables de fibra óptica, es entonces cuando apenas inicio mi primer contacto con la fibra óptica. En el año 90 la empresa fue vendida y con Ramón Alòs, su propietario, y Toni Caminal creamos Optral, empresa que se dedica a la fabricación de cables de fibra óptica y equipos de transmisión. Y que después de más de 20 años aún continúa fabricando cables de fibra óptica aquí en Catalunya.

¿Y su vocación emprendedora?

En el año 92 y después de dejar el proyecto de Optral, comienza mi faceta emprendedora con la creación de Fiberopt, empresa dedicada al diseño y fabricación de componentes pasivos para cables de fibra óptica. Ya con Fiberopt se empieza un proceso de internacionalización exportando los productos a distintos países.

Pero el gran salto emprendedor y de globalización se da en el año 2005, una vez cerrada la etapa en la empresa Fiberopt, con la creación del grupo internacional TFO Tecnología en Fibra Óptica. TFO desde su inicio no se piensa como una empresa tan sólo española, sino como un grupo internacional con sede en Barcelona, actualmente en el Distrito Tecnológico 22@ de Barcelona.

¿De dónde surge es idea inicial de la internacionalización?

La primera vez que nos planteamos el tema internacional fue en Fiberopt. En aquellos momentos España estaba nego-

“Las redes de fibra óptica hasta el hogar se han tenido en cuenta en muchos países como motor para salir de la crisis”

ciando la entrada en el mercado común europeo y nuestra preocupación era qué pasaría cuando vinieran las grandes multinacionales a España, ¿Fiberopt desaparecería? Nuestro planteamiento fue que si nosotros éramos capaces de salir a vender al exterior, en sus países, nunca nos podrían echar del nuestro, y así empezamos exportando a Portugal, Francia, Marruecos...

Es decir, que TFO ya nace directamente como grupo internacional.

Así es. Después de la crisis del sector de las telecomunicaciones a principios del 2000

y ver que solo con el mercado local no era posible vivir, TFO no se plantea como una empresa española con filiales, si no como un grupo de empresas que tiene su sede central en Barcelona y en que cada una de la empresas del grupo es responsable de una serie de países y mercados. Hoy, y después de algunos ajustes que hemos tenido que realizar debido a la crisis, el grupo está formado por 5 empresas, TFO España, Fiberfos (TFO Portugal), TFO Marruecos, TFO Costa Rica y TFO Panamá.

¿Cómo se creó TFO?

En el año 2002 y aún dentro de Fiberopt se constituye TFO Technologie en Fibre Optique en Marruecos y en diciembre del año 2004 compro el 100% de las acciones de esta sociedad que será la primera piedra para crear el grupo y hasta el año 2010 ha sido la primera empresa de grupo TFO posicionándose como líder del mercado en Marruecos. Así que después de Marruecos, en enero del 2005 sea crea TFO en España y posteriormente las demás empresas del grupo, TFO Cyprus (2005), TFO Portugal (2005), TFO Costa Rica (2006), TFO Panamá (2007) y TFO Middle East, en Dubai (2007)

Cuénteme la historia de la servilleta.

Recuerdo que cuando empezábamos el desarrollo de productos para redes de FTTH, en una visita a Tvtel en Portugal, la primera empresa en desarrollar una red de fibra hasta el hogar, junto con Mario Santos, gerente de TFO Portugal, nos sentamos en un bar a dibujar la solución para una caja de empalmes de fibra y de aquellos dibujos en una servilleta salieron nuestros Slots SMT. Ahora es uno de los productos más exitosos que tenemos hoy en día, y que están utilizando empresas como Portugal Telecom, Maroc Telecom, ICE entre otras empresas.

Veo que también habla de empresas que

> pasa a la página siguiente



TFO Solutions

Ciutat de Granada, 74
E-08005 Barcelona (Spain)
Tel: +34 932 700 745
Fax: +34 932 700 747
E-mail: atorner@tfosolutions.com

www.tfosolutions.com

tfosolutions.blogspot.com



Entrevista:

Xavier Sunyer, presidente ejecutivo de TFO

> viene de la página anterior

ya no existen...

Sí, es cierto, como en todo proceso empresarial, hay aciertos y errores, y más durante este rápido proceso de expansión que hemos vivido. Hemos tenido algunos fracasos. Cuando nos planteamos el proceso de creación de TFO, no medimos bien las fuerzas y creíamos que podíamos hacer todo lo que nos propusiéramos. Después hemos visto que los recursos económicos no son ilimitados, los recursos de personal preparado para poder realizar un proceso de internacionalización son escasos y difíciles de encontrar. Hay que prepararlo bien, y eso requiere varios años. También valoramos a la alza nuestras fuerzas para entrar en algunos mercados, como en el proyecto de Middle East. Para posicionarse en un mercado hay que conocerlo bien y saber qué recursos necesitas en cuanto a tipo de personal (capacidad, formación), qué necesidades financieras son necesarias. Un proceso de penetración en un mercado dura de 3 a 5 años y tienes que estar preparado para aguantarlo.

De acuerdo, pero ha habido más éxitos que fracasos, ¿verdad?

Por supuesto, en general hemos crecido a un alto nivel. En los distintos países donde estamos, hemos conseguido entrar rápidamente en el mercado, por ejemplo en Marruecos TFO es la empresa líder en instalaciones de fibra óptica y un referente con proyectos con los clientes más importantes como son Maroc Telecom, Meditel o Inwi. En Portugal, TFO es la única empresa del sector que solo trabaja fibra óptica y con clientes como Portugal Telecom, Zon, Refer, y exportando a países como Angola o Mozambique. En Costa Rica estamos liderando el primer proyecto que se realiza en Latinoamérica de una red neutra de fibra óptica hasta el hogar y en España estamos participando



El proyecto en la localidad de Viladecans (Barcelona) de momento conecta 2.000 hogares

“En todo proceso empresarial hay aciertos y errores, y más con la rápida expansión que hemos estado viviendo en TFO”

en varios proyectos de redes de fibra hasta el hogar.

¿Qué proyectos importantes está desarrollando TFO?

Como decía, en estos momentos estamos desarrollando en Costa Rica un proyecto que consiste en el despliegue de una red de fibra óptica hasta el hogar FTTH en la provincia de Cartago para la empresa eléctrica JASEC. El proyecto consiste en cablear con fibra óptica 80.000 viviendas y conectar este año 2011 las primeras 4.200 casas. Los trabajos realizados por TFO consisten en la realización del plan estratégico, el proyecto de ingeniería, el

> pasa a la página siguiente



TFO Solutions

Ciutat de Granada, 74
E-08005 Barcelona (Spain)
Tel: +34 932 700 745
Fax: +34 932 700 747
E-mail: atorner@tfsolutions.com

www.tfsolutions.com

tfsolutions.blogspot.com



Entrevista:

Xavier Sunyer, presidente ejecutivo de TFO



“Llevamos unos cuantos años de retraso en el desarrollo de las redes de fibra óptica en España y como consecuencia tenemos una de las velocidades de conexión más bajas y pagamos los precios más altos”

> viene de la página anterior

suministro de todos los componentes, ya sean pasivos como activos, la instalación y la puesta en marcha. Además estamos concursando y somos una de las dos empresas finalistas para la obtención de la operación y mantenimiento de esta red para los próximos 5 años.

¿Este proyecto lo realiza sólo TFO?

No, en este proyecto TFO es la empresa líder y nos presentamos en consorcio con una empresa instaladora local AMD y además hemos implicado a varias empresas catalanas, como son Aggaros para el desarrollo del plan estratégico, Ap-futura para el proyecto de ingeniería e

integración y a fabricantes como Optral para la fabricación de los cables de fibra óptica.

¿Cómo ve, desde su perspectiva, el mercado en España?

En España tenemos un problema, que el operador de telecomunicaciones incumbente (mayoritario) es una de las compañías más exitosas de telecomunicaciones del mundo, Telefónica, y que para ella el mercado español ya no es prioritario. Llevamos unos cuantos años de retraso en el desarrollo de las redes de fibra óptica en España y esto tiene como consecuencia que tengamos una de las velocidades de conexión más bajas de Europa y paguemos los precios más al-

tos. Este año parece que Telefónica ha empezado en serio el despliegue de las redes de fibra óptica hasta el hogar y si este proceso continua veremos que en los próximos años nuestras telecomunicaciones mejorarán y nos pondremos al nivel de los otros países de Europa.

¿Pero sólo con Telefónica es suficiente?

No, Telefónica y los demás operadores desarrollarán redes en las zonas rentables y con alta densidad de población como Barcelona, Madrid y grandes ciudades pero nos quedará una gran parte del país sin conexión de fibra óptica hasta el hogar. Para que esto no suceda hay que im-

> pasa a la página siguiente



TFO Solutions

Ciutat de Granada, 74
E-08005 Barcelona (Spain)
Tel: +34 932 700 745
Fax: +34 932 700 747
E-mail: atorner@tfsolutions.com

www.tfsolutions.com

tfsolutions.blogspot.com



Entrevista:

Xavier Sunyer, presidente ejecutivo de TFO

> viene de la página anterior

pulsar iniciativas público-privadas que permitan el desarrollo en zonas que en principio parecen no rentables y, a día de hoy, ya tenemos algunos ejemplos que nos pueden orientar hacia donde hay que ir. Proyectos como el de Riba Roja d'Ebre, donde el ayuntamiento ha cableado todo el pueblo, proyectos como el del consistorio de Viladecans, o como el del Principado de Asturias son algunos de ellos. ¿Y cómo está la situación del sector en el ámbito de Catalunya?

Catalunya no sale muy bien en esta foto, es una de la zonas de todo el territorio de la Península Ibérica donde se están desarrollando menos proyectos, pero tenemos algunas cosas buenas como el Proyecto de Xarxa Oberta, desarrollado por la Generalitat de Catalunya y que pretende conectar todas las poblaciones de Catalunya con fibra óptica y abrir la red a los distintos operadores. Éste es un buen proyecto, la lástima es que no se ha contado con las empresas catalanas del sector para llevarlo a cabo. Este aspecto es una asignatura pendiente, ¿cómo puede Catalunya involucrar a empresas como TFO, que está desarrollando proyectos similares en otros países?

En esta situación de crisis y con el atraso de infraestructura que tienen España y Catalunya, ¿cómo ve el futuro de TFO? TFO pasó un momento muy crítico en el año 2009, pero una vez superado y debido a su diversidad de mercados internacionales, creo que tiene bastante bien asegurado su futuro. Este año 2011 doblaremos nuestra facturación y llegaremos a los 15 millones de euros y con los proyectos que tenemos en marcha en estos momentos en Costa Rica, Marruecos, Portugal y aquí, en España, tenemos trabajo para los próximos 5 años. Además ya estamos empezando a trabajar nuevos mercados y proyectos.



El proyecto de Cartago (Costa Rica) conectará un total de más de 80.000 hogares

“¡La fibra óptica son las nuevas carreteras! Las que conectan las personas con cualquier otra parte del mundo. Hoy en día ya no hace falta desplazarse físicamente para comunicarse con otras personas. Si no tenemos fibra no existiremos, estaremos aislados del mundo”



TFO Solutions

Ciutat de Granada, 74
E-08005 Barcelona (Spain)
Tel: +34 932 700 745
Fax: +34 932 700 747
E-mail: atorner@tfsolutions.com

www.tfsolutions.com
tfsolutions.blogspot.com

