

José-Antonio Frías, Director Técnico y de Desarrollo de Negocio de Selta España

## “A pesar de la crisis, estamos en una posición privilegiada”

### ¿A qué actividades se dedica Selta?

El grupo Selta diseña, fabrica, comercializa y soporta diferentes sistemas de telecomunicaciones, agrupables en tres líneas de negocio: Comunicaciones Empresariales (Centralitas Telefónicas Avanzadas y Plataformas Integradas Voz / LAN), Sistemas y Redes para empresas de servicios (Utilities), y Sistemas de Acceso XDSL.

En España, empezamos por la división de Comunicaciones Empresariales. Apenas dos años después, y a pesar de la crisis, estamos en una posición privilegiada, para a partir de ella crear empleo y crecer aquí, en Portugal y



más adelante en Iberoamérica.

### ¿Cuál es la estrategia de Selta en el área de Comunicaciones de Empresa?

En cuanto a productos, pretendemos desarrollar el mercado de banda ancha (voz + datos), la conectividad IP y crecer en el mercado de aplicaciones de negocio sobre nuestras plataformas.

Mediante esta estrategia creamos experiencia y empleo directo e indirecto a través de nuestra red de distribución, con más de un centenar de empresas colaboradoras.

### Y, ¿respecto al sector de utilities?

Es una estrategia a medio / largo plazo, basada en el desarrollo de relaciones estables con los principales agentes del sector. Nuestro objetivo es estar en las futuras implanta-

ciones de sistemas, por ejemplo para el control de calidad de servicio, de los cuales hemos implantado más de 50.000 estaciones remotas sólo en Italia.

### ¿Te dejas el sector de Acceso xDSL?

No, por favor. Es un sector muy importante para nosotros. SELTA tiene más de 80.000 líneas de acceso xDSL simétrico en Europa. Y aquí, en el momento en que la situación reguladora evolucione, creemos que el acceso simétrico disfrutará de una rápida difusión gracias a su mejor calidad y oferta más amplia y flexible para ajustarse a las condiciones del mercado.

**www.selta.es**

## Breves

**Servicio móvil de localización.** La empresa MOVIDREAM apunta al mercado pyme para consolidar su producto Md-Sitúa, que permite la localización de empleados y vehículos a través de terminales móviles GSM, mediante un interfaz sencillo y económico. El desarrollo se ajusta especialmente al sector del transporte y la distribución, aunque también buscará sitio en el ámbito de las redes comerciales, personal de mantenimiento y profesiones liberales. La implantación del servicio tiene en cuenta las normativas vigentes en cuanto a protección de la intimidad de las personas ([www.movidream.es](http://www.movidream.es))

**906: AUI reclama a Ciencia y Tecnología.** La Asociación de Usuarios de Internet ha criticado la decisión del Ministerio de Ciencia y Tecnología de cambiar a última hora la normativa que hubiera impedido, a partir de octubre, utilizar los 906 para conectarse a Internet. La AUI había pedido al MCYT medidas de sentido común para conseguir transparencia en la tarificación, simplicidad en los procesos de reclamación y denuncia y, finalmente, que se aplique la ley de forma contundente con el infractor.

"Ante esta situación, la única forma real de evitar estos fraudes es solicitar al operador telefónico que desconecte nuestra línea de los sistemas de tarificación adicional (906 y 806)

y, comprobar a los cuatro días que la desconexión ha sido realizada." aclaró el presidente de la AUI, Miguel Pérez Subías ([www.aui.es](http://www.aui.es))

**Novedades en Broadcast.** ASTRA, que participa por primera vez en Broadcast, promocionará sus productos para TV digital e interactiva y nuevos servicios IP en banda ancha por satélite. El visitante podrá conocer de primera mano las ventajas de ASTRA gracias a su experiencia en el campo de la difusión por satélite.

En TV interactiva, Astra mostrará su nuevo proyecto Satmode, basado en la conectividad bidireccional por satélite en banda estrecha permite establecer un canal de retorno en banda ka directamente a través de su sistema de satélites.

**Rhode & Schwarz mejora prestaciones.** Con las nuevas funciones del CMU300 Rhode & Schwarz pone a disposición de los fabricantes de estaciones base, operadores de red e instaladores, un radiocomprobador compacto especialmente diseñado para UMTS y que por sus características permitirá la reducción de los costes de producción y puesta en servicio de la nueva red. Dado su carácter modular, aquellas unidades adquiridas para GSM, pueden ser fácilmente actualizadas a UMTS.

## Equipos de Vitelsa en el área de emergencias

**E** Vitelsa ha llevado a cabo el suministro, instalación e integración del equipamiento audiovisual para el autobús de comunicaciones de emergencias del Samur-Protección Civil de la Comunidad de Madrid denominado Cicoin (Centro Integrado de Coordinación e Información), cuya finalidad es la de servir como centro de operaciones de todos los servicios de emergencias que actúan conjuntamente (bomberos, Samur, Protección Civil) en situaciones de crisis (inundaciones, atentados, incendios).

Por otro lado, la Diputación de Alicante ha confiado a Vitelsa la ingeniería, suministro, integración e instalación de los medios audiovisuales que componen la nueva Sala de Prensa ubicada en el interior del Palacio de la Diputación, respetando la construcción que un edificio histórico como este requiere.



## Escasa penetración del B2B en las pymes españolas

**E**l 6,8% de las Pymes españolas utiliza el comercio electrónico en sus procesos empresariales. Por tamaño, el 14% de las empresas entre 10 y 19 empleados realizan B2B y tan solo el 5% de las que poseen menos de 10 empleados.

Los datos corresponden a un estudio elaborado por la Asociación Española de Comercio Electrónico (AECE-FECEMD), con el apoyo del Programa ARTE/PYME del Ministerio de Ciencia y Tecnología.

Según este relevamiento, para el 53% de las empresas que declaran estar haciendo B2B, el principal beneficio es el ahorro de costes y la reducción de los tiempos de aprovisionamiento, seguido de la mejora del servicio a sus clientes.

El 73% de las empresas ha invertido hasta 30.000€ en desarrollar sus iniciativas, obteniendo un retorno de la inversión en hasta 1 año (35,3%).

Por otro lado, la falta de conocimiento de las oportunidades que ofrece el B2B (63%) se muestra como el principal freno para que las PYMES incorporen las TIC a sus procesos empresariales con otras empresas (clientes y proveedores).

## Teligent potencia su Centro Virtual de Llamadas

**S**e trata de una potente y flexible solución para la instalación de Centros de Llamadas -Call Centers-. El VCC de Teligent permite gestionar las llamadas entre agentes distribuidos geográficamente y que eventualmente solo dispongan de un teléfono móvil, con un elevado rendimiento, costos muy ajustados y totalmente escalable, lo que significa que progresivamente y en función de las necesidades crecientes, es posible incrementar el número de agentes y grupos de usuarios.

El equipo de desarrollo del VCC radicado en Teligent Madrid, continúa incorporando nuevas funcionalidades al producto

## 3T, nueva compañía en el campo de la electrónica

**L**a empresa 3T S.A. (Two To Test) S.A., ha comenzado recientemente sus actividades en La Carolina (Jaén), centrada en el desarrollo de sistemas de pruebas y test electrónico por medio de soluciones "llave en mano" en la verificación de parámetros eléctricos en componentes de tarjetas electrónicas. "Nacemos avalados por nuestro elevado conocimiento en la integración de equipos de Test In-Circuit (ICT) y funcionales", comenta Pablo J. Serrano, Presidente de 3T y Presidente, además, de E.I.I.T. (Electrónica, Informática, Instrumentación y Telecomunicaciones), empresa con más de 16 años de existencia y líder en el sector de servicio de ingeniería y fabricación en el mundo del ATE (Automatic Test Equipment).

Un laboratorio propio está gestando proyectos de innovación en los procesos de control de calidad en el área de las tarjetas electrónicas y se trabaja en un proyecto concreto de I+D+I con la colaboración del equipo de investigación del departamento de robótica de la Universidad de Jaén.

## Televés Internet

**L** El nuevo producto de la compañía gallega integra una red de datos de alta velocidad en la red de distribución de cable coaxial, lo que permite compartir recursos y proporcionar un acceso de banda ancha a hoteles, comunidades y grandes instalaciones sin necesidad de un cableado adicional y sin modificar ninguno de los elementos instalados.

El cable coaxial ya instalado se convierte en un punto de acceso para la conexión del

PC a la red, con 100 Mbps en la infraestructura general, conexión permanente a Internet, rango dinámico de hasta 60 dB y flexibilidad de asignación de frecuencias en los canales de subida (Upstream) y bajada (Downstream).

