

Display

empresas



Edward Deng, Director Ejecutivo de Huawei Technologies España

“Ayudamos a los operadores a construir su red con rapidez y economía”

Huawei es una empresa con una fuerte presencia internacional que trabaja desde hace poco en nuestro país. ¿Por qué decidieron instalar su empresa en España?

Huawei Technologies, empresa fundada en China, es uno de los proveedores de equipos de telecomunicaciones y soluciones de redes de mayor crecimiento, con más de 45 oficinas en todo el mundo. Estamos muy interesados en el mercado español de las telecomunicaciones, no sólo por el crecimiento estable de este país, sino también por su influencia en los mercados europeo y de habla hispana. Tenemos una fuerte presencia en Latinoamérica con sucursales en Méjico, Colombia, Ecuador, Venezuela, Brasil, Perú, Chile y Argentina. Algunos proyectos, en la actualidad o en el futuro, consistirán en trabajos de cooperación entre las oficinas de Madrid y de Latinoamérica.

¿A qué mercado se dirigen y cuáles son sus productos y soluciones más importantes?

Nuestros principales clientes son operadores de telecomunicaciones con redes fijas, redes móviles, portadoras de portadoras, operadores

de redes de área metropolitana, operadores de cable y proveedores de servicios de Internet/datos.

La línea de productos y las soluciones extremo a extremo se centran en redes ópticas, redes fijas, redes de datos y redes móviles. Nuestros productos ópticos cubren series SDH, METRO (1000/3000/6000), DWDM (320G/1.6T), NMS y OXC. Para la red fija, ofrecemos soluciones completas que incluyen conmutador, red óptica de acceso integrado, red inteligente, STP, ATM, etc. En redes de datos tenemos GSR, servidores de acceso a Internet, conmutadores LAN y enrutadores. Para la red móvil suministramos GSM 900/1800, GPRS, Mobile IN y 3G. Europa y Asia comparten prácticamente el mismo estándar técnico de telecomunicaciones, lo que nos ofrece múltiples oportunidades para trabajar en colaboración con nuestra empresa hermana aquí en Europa.

¿Y qué hay de los resultados en el mercado?

Como el mayor proveedor de telecomunicaciones de China, la cuota de mercado de Huawei en el año 2000 ha sido: conmutador: 33% (16,5 millones de líneas), acceso óptico: 64% (12 millones de líneas), red óptica: 31% (27.000 equipos), red móvil (MSC): 21%, servidor de acceso: 32%, IN: 67% y STP: 61%.

Uno de nuestros puntos fuertes son los productos de red óptica en redes de larga distancia, troncales y de área metropolitana; con especial aceptación en el mercado alemán. Somos uno de los principales proveedores internacionales de red de

acceso de banda ancha por fibra óptica, con 22 millones de puertos instalados en distintos lugares del mundo. Todo esto, más la conmutación de 50 millones de líneas, nos colocan en una muy buena posición en redes fijas, redes troncales y mercado MAN.

La filosofía de nuestra empresa es ayudar a nuestros clientes a rebasar rápidamente el umbral de la red sin necesidad de realizar grandes inversiones en infraestructura y, al mismo tiempo, satisfacer los nuevos requisitos adicionales de operación, con eficiencia y economía. Lo más importante es asegurar la inversión de nuestros clientes, estableciendo en cada país nuestro centro de servicio post-venta y reclutando ingenieros locales cualificados para garantizar el mejor servicio a nuestros clientes.

¿Cuáles son los aspectos más importantes de la empresa, incluyendo los parámetros económicos?

Huawei se creó en 1988. Es propiedad de los trabajadores al 100%. Tenemos 19.000 empleados en el mundo, de los cuales el 45% trabaja en I+D; la mayoría cualificada y muy experimentada, con másters o doctorados en telecomunicaciones. El 10% del volumen de negocios anual de la empresa se invierte en el departamento de I+D, de acuerdo con la política de la empresa.

Huawei persigue una estrategia de beneficios globales también para nuestros clientes, en el 2000 tuvimos unas cifras de ventas mundiales de 2,7 billones de dólares. Para este año tenemos unas previsiones de entre U\$S 4 y 5 billones y queremos aumentar la participación en

nuestros ingresos de nuestras oficinas del extranjero. Mantenemos una posición financiera importante y saludable gracias al crecimiento sostenido del mercado chino. Aunque hay una situación de crisis en la industria desde el año pasado, la demanda mundial de la capacidad de tráfico sigue creciendo, y por este motivo soy optimista.

¿Cómo describiría las perspectivas de las telecomunicaciones en España y su experiencia hasta ahora?

Creemos que en España la situación está ahora centrada en aumentar el nivel de acceso a la banda ancha, una forma importante de promocionar paquetes de precios más baratos animando el aumento del número de usuarios. La mayoría de los operadores se centran siempre en PYME, lo que tiene como resultado una excesiva competitividad, si introducimos Metro+Ethernet u óptica+LAN no sólo se podría reducir el coste, sino que también podría ser una solución para el mercado residencial y podría reducir el coste en un 40% en relación con XDSL o cable.

Es necesario explicar que China se ha convertido en uno de los principales países de desarrollo en tecnología punta de telecomunicaciones. Creemos que sería bueno que en un futuro próximo hubiera un intercambio de tecnología entre los dos países. Esperamos que los expertos en los campos de gestión y telecomunicaciones de China y España se visiten más y crezca la comprensión mutua.

Más información en www.huawei.com

EXPO COMM @asLAN 2002

Aslan se integra en Expo Comm

E.J. Krause y Asociados, empresa organizadora de Expo Comm ha llegado a un acuerdo por cinco años con Aslan (Asociación de Proveedores de Sistemas de Red), para la realización conjunta de una feria de comunicaciones y conectividad que se denominará Expo Comm Aslan 2002.

La muestra tendrá lugar en el pabellón 4 y anexos de Ifema de Madrid del 3 al 5 de abril próximo y ocupará aproximadamente unos 17.000 m², albergando además una serie de jornadas técnicas como Teleforum y el Congreso del Colegio de Ingenieros Técnicos de Telecomunicación. Se estima que el apoyo de Aslan a Expo Comm favorecerá notablemente el crecimiento futuro de esta feria, aunque en la próxima edición todavía puedan observarse los efectos de la desaceleración que sufre el sector de las telecomunicaciones.

Plan ibérico de Oni y Comunitel



Comunitel y Oni, primer operador alternativo de Portugal, ofrecerán a las empresas españolas y portuguesas una gestión única de sus telecomunicaciones basada en una red propia sobre fibra óptica de más de 135.000 km. y en un plan de inversiones de más 1.100 millo-

nes de euros prevista para los próximos tres años.

La cartera de servicios abarca voz (acceso indirecto, preselección, portabilidad, tarifa única), datos (ADSL, alojamiento, Redes Privadas Virtuales) y servicios electrónicos (e-enseñanza, video, etc.).

Además, Comunitel está proyectando la construcción de un nuevo centro de datos y almacenamientos de 2000 m² en Vigo.

Adaptadores de cobre y fibra de menor tamaño

Allied Telesyn ha comenzado el lanzamiento de versiones de pequeño tamaño de sus adaptadores combo de cobre y cobre/fibra más vendidos.

Los nuevos estándares de reducido tamaño emplean un slot de expansión de 2.5" para dispositivos PCI y AGP, en lugar de los tradicionales slot de 4.2", y están siendo adoptados por los mayores fabricantes de PC para ofrecer sistemas desktop más pequeños con capacidades de expansión equivalentes o mejores que los sistemas de la generación anterior. Por otro lado, la compañía británica ha obtenido la certificación NEBS nivel 3 para su conmutador layer 2 10/100TX. El distintivo NEBS, requerido por todos los equipos instalados en las sedes industriales de los distribuidores Level 3 hace posible la gestión Ethernet desde la oficina central y garantiza que todos los equipos cumplen todos los estándares tanto de entorno como de operación y asegura la máxima fiabilidad de red.



Nueva edición de los premios ASTRA



Astra Marketing Ibérica premió un año más a las empresas de instalación colec-

tiva de receptores de satélite que se destacaron por la calidad de sus obras. En esta tercera edición del galardón, fueron premiadas Electrónica Transyel de Vigo, por la Mejor Instalación en Edificio Habitado y Grupo Mantenimiento Granada Franch de Granada por la Mejor Instalación a la Obra Nueva, que se distinguieron sobre las 144 propuestas restantes que se presentaron a concurso. En la ceremonia de entrega de premios, el director general de ASTRA en España, Albert Martí, recaló la necesidad de que las diferentes Administraciones aprueben la obligatoriedad de la certificación de las instalaciones de telecomunicación en los edificios.

Relanzamiento de Tellabs

Tellabs ha completado el relanzamiento de su actividad en España, incorporando un nuevo equipo a la oficina en Madrid y creando la Dirección de Cuenta Global de Telefónica. Se han potenciado las actividades que Tellabs realiza desde nuestro país para proveer de soluciones en redes ópticas, acceso de banda

ancha y calidad de voz al mercado de operadores y empresas en España y Portugal, así como a las operadoras del Grupo Telefónica en todo el mundo,

En colaboración con Landata-Payma, Telefónica mobile Solutions, Unitronics y la recientemente incorporada Avanzit,



se dispone de la necesaria cobertura nacional e internacional, con experimentados servicios profesionales de ingeniería, implantación y soporte.

Además de sus productos ya establecidos (Titan Focus, Martis DXX, Cablespar y Verity), Tellabs está desple-

gando otras soluciones, como el nuevo equipo TITAN 6100 para redes ópticas metropolitanas DWDM, que aporta a los operadores una solución innovadora y flexible para las demandas de servicios de banda ancha en entornos metro, que se prevé tengan un espectacular crecimiento en los próximos años.

Control de instrumentación a distancia. ANRITSU provee el software ARIAL que permite controlar a distancia, mediante conexión TCP/IP, varios equipos de prueba y medida. Los extremos cliente y servidor se enlazan por conexiones LAN, WAN, VPN o red pública conmutada.

Nuevas fechas para las ferias ISPCON. Tras haberse suspendido en diciembre, las ferias ISPCON Spain y m-Commerce World Spain se celebrarán los días 8 y 9 de mayo de 2002, en el Palacio Municipal de Congresos de Madrid.

El evento coincidirá con la Semana de la Banda Ancha Europea organizada por Penton Media Europe en esas mismas fechas.

Herramienta para portales. Citrix Systems, anuncia un nuevo producto para portal denominado "South Beach", diseñado para simplificar la puesta en marcha de portales en la red, mediante la introducción de aplicaciones Windows, UNIX y Java, aplicaciones Web, así como contenidos internos y externos mediante una única interfaz Web segura y personalizada. South Beach incluye una arquitectura diseñada para adaptarse a próximas evoluciones de las aplicaciones más conocidas.

Mercado de acceso público a Internet. Coyne fabricante de cabinas de acceso público a Internet, ha firmado un acuerdo con Aubay para proveer todos los componentes para dichos terminales. La empresa radicada en Sevilla ha vendido hasta ahora 300 terminales y estima colocar en los próximos 5 años unas 28.500 unidades, ya que las previsiones de mercado para este producto son de 700.000 en España, incluyendo los posibles acuerdos que se están negociando con algunas diputaciones provinciales para hacer más asequible el acceso a la red en los centros oficiales de dichas diputaciones.

Enrique Frutos, Supervisor de Ventas del Dpto. de Telecomunicaciones de 3M

"Hemos sumado compatibilidades entre 3M y Quante Pouyet"

¿Cómo ha quedado configurada la división de Telecomunicaciones de 3M, tras la integración con Quante Pouyet

Tenemos dos áreas fundamentales, Acceso, orientada a redes públicas, y Empresas orientada a las redes privadas. En Acceso nos ocupamos de Telefónica como gran cuenta y de los operadores alternativos que actualmente están tendiendo sus infraestructuras de red. El área de Empresas la tenemos organizada por tipo de tecnología, - fibra y cobre - y por tipo de mercado - Soluciones ICT y Cableado Estructurado.

¿Cuál es el valor añadido resultante de la suma de ambas empresas?

Ambas empresas trabajábamos en los mercados público y privado, con algunas áreas dispares y otras complementarias. Hemos sumado compatibilidades de productos, de modo que no existen solapamientos y somos capaces de diseñar soluciones que integren ambas tecnologías. En el área de Acceso, 3M tiene diferentes especificaciones de producto en EEUU con relación a Europa con lo que muchos de sus productos no tienen cabida en nuestro mercado. Con la compra del grupo Quante Pouyet hemos ganado cuota de penetración en el ámbito de Acceso en Europa para ponernos cerca de los niveles que 3M tiene en EEUU. También hemos sumado experiencias al haber atendido ambos a los operadores dominantes de Francia y Alemania y ser proveedores de Telefónica.

¿Cuáles son las expectativas de negocio en cada área para el 2002?

En el mercado de Acceso, esperamos de Telefónica un crecimiento de su red fija internacional, y

en España la modernización de su red para adaptarla a ADSL y adecuar sus centrales para dar cabida a los equipos de otros operadores que llegarán al bucle local. Con los otros operadores estamos trabajando en el despliegue sus redes de acceso. Las empresas de cable grupo Auna y Ono están en un proceso de homologación y especificación técnica de sus redes, y creemos que en el 2002 habrá un crecimiento de los despliegues. Hasta ahora se han tendido red troncales, de acercamiento hasta ciudades, barrios y zonas industriales pero el nº de hogares cubiertos es todavía muy pequeño y allí está el mercado futuro, "la última milla del cable", donde está nuestro fuerte. Estamos en una transición en la que se está planteando si continúan tendiéndose redes convencionales HFC o van a pasarse a redes de mayor alcance como las de fibra óptica FTTH, que ahora son económicamente más accesibles.

La penetración que tenemos en el mercado de ICT es muy buena y según se vaya generalizando la aplicación de la norma a todo el país esperamos consolidar nuestra posición.

En cableado estructurado esperamos ganar posiciones con productos como la categoría 6 en cobre y sistemas de mayor velocidad, pero lo que esperamos es el despegue definitivo de las soluciones basadas en fibra óptica. Hoy las soluciones de cobre están cubriendo alrededor de un 80% de las necesidades y la fibra va creciendo paulatinamente. Globalmente estimamos facturar unos 3.500 millones de pesetas, teniendo en cuenta la desaleración actual.

¿Qué diferencias hay entre una solución y otra, cobre y fibra?

La fibra está desplazando al cobre porque puede transmitir más y llegar unas 20 veces más lejos que el cobre. El cobre ha ido mejorando sus capacidades, pero está cercano al nivel de saturación. La fibra tiene un menor coste comparativo, y está libre de interferencias electromagnéticas, lo que la hace más apropiada para los entornos industriales. En grandes edificios, como hospitales, universidades, etc., donde es necesario cubrir varios puntos en distancias grandes, y se opta por una inversión duradera, la fibra permite centralizar el control, evitando el despliegue de armarios que en el caso del cobre se hace imprescindible para mantener el nivel de transmisión. Otro sector es el mercado de defensa, que por seguridad y fiabilidad se vuelca mayoritariamente en adoptar la fibra óptica.

¿Qué cuota de mercado os pueden quitar las redes inalámbricas?

Las redes inalámbricas tienen su mercado natural en las actividades de muy alta movilidad, como logística y gestión de almacén, pero en otras tareas donde los sistemas son fijos, el cableado es mejor solución. Las redes inalámbricas están ofreciendo 11 Mb compartidos, como la ethernet que teníamos a los principios de los '90, y utilizan un recurso limitado, que es el espectro radioeléctrico. El cableado actual ofrece como mínimo 100Mb conmutados. No creo que vaya a restarnos mercado.

En las redes de distribución, LMDs puede reemplazar en parte a la fibra, porque tiene un despliegue más rápido pero tiene un ancho de banda limitado, actualmente a 622 Mb. El cable puede transportar hasta 400 gigas.