

TENOVIS renueva sus productos de telefonía



TENOVIS ha lanzado al mercado un nutrido paquete de nuevas soluciones para las comunicaciones empresariales. Una de ellas es servidor Integral55, que junto al terminal IP Integral T3 aumenta la calidad y servicios de voz sobre IP.

Por otro lado, el Integral Front Office Web

Client es un sistema web para la gestión de clientes en un CRM, diseñado para ahorrar tiempos de espera, evitar llamadas perdidas y dirigir las peticiones hacia los puestos mejor dotados para satisfacerlas.

También al área CRM pertenece la nueva centralita OSPC, capacitada para reunir información general de la empresa y de los clientes a través de un sistema de redes, accesible tanto en la sede central como desde delegaciones.

Acuerdo entre Selta y Telecor

Selta España ha firmado un acuerdo con Telecor, empresa del grupo El Corte Inglés para distribuir en su red de tiendas especializadas los productos Selta, como centralitas telefónicas, sistema de recogida y transmisión de datos y redes privadas virtuales.

Nuevas estrategias de Veritas Software

VERITAS Software ha desarrollado un programa de cooperación tecnológica con fabricantes de hardware y software que permitirá suministrar a sus clientes las futuras versiones de almacenamiento integradas. El programa, denominado Veritas Enabled pretende reducir la complejidad en los centros de datos y facilitar la adaptación de la infraestructura de TI a los cambios de negocios y tecnológicos. Además la compañía norteamericana impulsa la iniciativa Veritas Powered, para incorporar sus productos de almacenamiento a nuevas plataformas de hardware de conectividad en red. Además VERITAS provee la primera gama de soluciones de gestión de almacenamiento para la plataforma Windows 2000 que incluye backup ininterrumpido y migración al centro de proceso de datos en caso de desastre.

Miguel García Alonso, Director de Operaciones y Director General en funciones de Banda Ancha

“Vamos de la mano de nuestros clientes, los operadores”

Banda Ancha posee una licencia LMDS de 3,5 GHz que cubre mas de las 40 ciudades principales del país. Su foco de negocio no es el usuario final sino los operadores, a los que ofrece servicios basados en IP, un valor añadido que destaca a la compañía en el mercado de acceso.



están superados totalmente. Hoy el mercado demanda IP y todo el mundo está migrando sus redes hacia este protocolo.

Y al cabo de estos meses de funcionamiento, cómo se ha comportado la red?

Nuestros diseños calculaban una cobertura del 80% de cada ciudad, pero en la práctica hemos llegado a cubrir prácticamente el 100%. Estamos dejando de atender muy pocos clientes por falta de cobertura. Y esto es gracias a la buena propagación de la señal de radio en 3,5 GHz, a la robustez de los equipos, la sensibilidad de las antenas y también porque no utilizamos polarizaciones y ello nos permite tener cobertura sin línea de vista e incluso cobertura in-door. Si bien operamos una licencia de 3,5 GHz, la evolución tecnológica nos permite ofrecer también una serie de servicios propios de un operador de 26 GHz y a un precio más económico.

¿Se afrontaron algunos riesgos técnicos en el despliegue de esta red?

Hemos sido el primer operador en utilizar IP en el aire, con las suficientes garantías para soportar una red multiservicio. La decisión fue tomada por nuestros socios tecnológicos, basados en estudios propios y experiencias piloto en IP llevadas a cabo aquí y en Holanda. Hace dos años todas las tendencias apuntaban a que IP era el futuro, pero aún no era el presente. Entonces, los equipos más maduros y sólidos en otros países eran los TDM. Banda Ancha asumió el riesgo tecnológico de instalar equipos menos probados, aún en primeras versiones, lo cual abría algunos interrogantes que actualmente

¿El despliegue actual es suficiente o hay planes de expansión?

Nuestra estrategia es ir de la mano con nuestros clientes, los operadores, ajustando nuestra cobertura

► Pasa a la página 32

► Viene de la página 31

Miguel García Alonso

y servicios a sus demandas. Complementamos la gama de servicios de los operadores mediante nuestro acceso radio a una determinada ciudad o área geográfica donde ese operador quiera estar presente. Además, con nuestra red desplegada en más de 40 ciudades cubrimos el 95%-98% de la demanda actual.

Estamos dando un servicio de datos sobre IP muy consolidado y en voz sobre IP estamos muy avanzados, gracias a que los equipos han mejorado notablemente y a que la red es capaz de priorizar y garantizar datos en tiempo real. La calidad de un terminal de voz IP es prácticamente similar al de un terminal normal. Ya no es voz sobre Internet, y eso se nota.

¿En qué medida afecta la crisis de los operadores a la evolución del negocio de Banda Ancha?

Indudablemente hemos sufrido esta coyuntura, pero la detectamos al principio, lo que nos permitió adoptar los ajustes necesarios, por ejemplo, en el cauteloso nivel de endeudamiento.

Trazamos un plan austero sin condicionar la calidad del despliegue pero tampoco sin dejar capacidad ociosa.

Nosotros tenemos un punto a favor, porque Banda Ancha sirve de músculo financiero al operador, porque le permite seguir ganando clientes e incrementando su facturación sin recurrir a inversión propia. Por eso para nosotros la crisis es algo paradójica.

Si bien todos los parámetros indican que hay una crisis financiera, por exceso de endeudamiento, por unas inversiones que no produjeron los retornos esperados en tiempo y forma, en los mercados de banda ancha se están dando crecimientos de facturación del 40% anual, niveles que incluso aumentarán, en la medida en que los operadores ofrezcan servicios adecuados.

Observo además que los operadores que quedan están adecuando sus planes de negocio a situaciones más realistas, a un crecimiento más gradual y a un aprovechamiento de las sinergias existentes entre ellos, lo que ayudará a acercar la salida de la crisis.

Edición en castellano de Microsoft Project 2002

Se trata de la nueva solución para la gestión de proyectos empresariales que centraliza la información del proceso para que cualquier nivel involucrado pueda acceder fácilmente, vía e mail o web, a su estado de evolución en tiempo real. Project 2002 es compatible con diferentes sistemas como XML o SAP y está disponible en tres ediciones: Estándar, Professional y Server.

La versión Standard está diseñada para directores de negocio y planificadores, mientras que la Professional está orientada a directores de proyectos y directores de recursos. La edición Server de Project 2002 está especialmente dirigida a los profesionales de Tecnologías de la Información, habitualmente preocupados por la escalabilidad y la integración con otras aplicaciones internas.

Todas las versiones responden a la idea central del producto, que consiste en una plataforma tecnológica de colaboración, gestión de recursos, informes de proyectos y representación de escenarios. Compañías como Accenture, Bull España, KPMG, Indra y Bankinter trabajan ya sobre esta plataforma.

Aló e Hispasat compartirán redes

Ambas compañías prestarán servicios de acceso a Internet en banda ancha vía satélite así como servicios de valor añadido. Este acuerdo dará soporte a la red de franquicias de ALÓ y de Hispasat y les permitirá acciones comerciales en cualquier punto de la geografía española.

La política conjunta de Aló e Hispasat de llevar la banda ancha a todo el territorio español, posibilitará el uso de las redes corporativas con distintas tecnologías, LMDS, fibra óptica o vía satélite, por lo que en cualquier punto de la península ibérica, islas y norte de África, se dispondrá de un servicio de Internet de calidad y servicios de valor añadido tales como televigilancia y videoconferencia.

Lucent recupera mercado

Lucent Technologies será el proveedor de tecnologías de acceso sobre bucle de abonado para Jazztel, para dar soporte tecnológico a su nueva gama de soluciones más DSL, mediante la familia de productos Stinger, una línea de concentradores de acceso DSL.

Por otro lado, Lucent y la operadora de móviles Orange han firmado un contrato por valor de 40 millones de para suministrar capacidades de acceso por voz para su proyecto de internet móvil.



MOVISTAR avanza en la descarga de aplicaciones JAVA

Telefónica Móviles ha integrado en su red GSM/GPRS una plataforma que permite la descarga de aplicaciones Java2 Micro Edition e un terminal móvil utilizando la transmisión de datos GPRS.

La operadora se convierte así en la primera compañía occidental en ofrecer este servicio, en virtud del acuerdo firmado recientemente con Sun Microsystems para desarrollar servicios basados en Java. En este caso se trata de pequeños programas que ocupan poco espacio en la memoria del teléfono, y que posteriormente el usuario ejecuta en modo local en su terminal sin coste adicional alguno.