

El pulso de las redes en 2009 en clave de tendencias TIC

Comunicaciones unificadas, IP, tecnología ecológica, WiFi, aplicaciones colaborativas... en SITI/asLAN 2009

Con la misión de promover y difundir los mensajes inherentes a las nuevas tecnologías de redes, Internet y telecomunicaciones en nuestro país, @asLAN nació en 1989. Siguiendo esta estela, este año, y en el marco de la celebración de su vigésimo aniversario, la asociación establece entre sus objetivos transmitir el papel estratégico que deben jugar las tecnologías relacionadas con las redes en el desarrollo de la economía del país y mejora de la competitividad de todos sus sectores, especialmente

en un entorno como el actual, marcado por la incertidumbre y la presión financiera. Capacidad, innovación, optimización de recursos y reducción de costes, eficiencia y productividad son algunos de los valores que pueden aportar. Y todo ello desde una perspectiva optimista que sitúa a las TIC entre los motores de la economía nacional y global. En este contexto, @asLAN y directivos de algunas de las empresas expositoras en SITI/asLAN 2009 se han reunido con TCN para analizar el estado del arte de las directrices tecnológicas que marcarán el pulso del

año en curso, así como las oportunidades que abren al canal.

CLARIFICACIÓN Y FORMACIÓN

En cuanto a cómo se entienden en el mercado las ventajas asociadas a las comunicaciones unificadas, parece que existe confusión y una gran necesidad de formación, también desde la parte del propio fabricante y, sobre todo, del integrador. Aspectos que conviene aclarar en pro de una intensificación de las ventas en dicho segmento, con proyección y posibilidades en cualquier tipo de empresa. Alinear negocio

con tecnología se convierte en estratégico. Un proceso que exige la evolución del distribuidor hacia un perfil de integrador, de proveedor de soluciones, capaz de transmitir los beneficios de las comunicaciones unificadas en clave de herramienta de generación de negocio. Y es que, se trata de un entorno de crecimiento, aunque, según José Luis Guisado, director de marketing de Siemens Enterprise España, en base a datos de Gartner, su incremento de cara a 2009 se situará en un 3,9% desde una previsión inicial de un 7%. "Si los fabricantes aclarásemos aquellos elementos de

las comunicaciones unificadas en los que somos partícipes, podríamos acelerar mucho su desarrollo", asegura Antonio Onís, director comercial para España de HP ProCurve. En opinión de Guisado, de Siemens, para abordar con éxito este negocio, "una de las primeras medidas que hemos tomado como fabricante es nuestra transformación en empresa de software. También es cierto que no todos los proveedores, y especialmente no todos los integradores, van a ser capaces de llevar a cabo ese cambio. Hay que dotar a las empresas de grandes y específicos recursos de



"La implementación de redes de acceso de nueva generación hará que todo el sector multiplique sus posibilidades de negocio. En España este proceso está aún parado"

Mario Lombán, jefe de ventas y marketing para España de **3M**



"En España hubo un frenazo brutal al desarrollo de las redes digitales. No tenemos que incurrir en el mismo error con las redes de acceso de nueva generación"

Rafael Martínez Sánchez-Breñaño, director de marketing para el segmento profesional en **Alcatel-Lucent España**



"El mercado ya es capaz de elegir. En el último año y medio se está abriendo mucho más y está tomando decisiones más medidas y meditadas"

Luis González, director de ventas para Iberia de **Allied Telesys**



"Hemos sobrevivido en épocas de bonanza y vamos a pagar las consecuencias. Siendo razonables en la venta multiplicaremos nuestras posibilidades"

Antonio Onís, director comercial para España de **HP ProCurve**

COLOQUIOS TCN



formación". Para Rafael Martínez Sánchez-Breñaño, director de marketing para el segmento profesional en Alcatel-Lucent España, las comunicaciones unificadas "son válidas para cualquier tipo de organización. La cuestión está en que no todas las personas dentro de la corporación poseen las mismas características. Establecer un concepto de

perfiles, donde cada individuo tiene sus necesidades y herramientas particulares, es fundamental. Estoy de acuerdo en la existencia de confusión y falta de formación en el mercado. Y es que, los operadores también están hablando de llevar a la red parte de los servicios que ofrecemos los fabricantes en comunicaciones unificadas. No todo

el mundo está involucrado en ese proceso de convergencia fijo/móvil". José Ramón González, director de marketing para España de NEC-Philips, considera que "nos encontramos en una fase inicial, a la que aún le queda un amplio recorrido tanto a nivel de mercado como de integración de tecnología. Ser capaz de partir definiendo

qué necesita cada usuario dentro de cada empresa, sea cual sea su dimensión, es la clave. Es el reto para el canal". En este punto, Mario Lombán, jefe de ventas y marketing para España de 3M, da una visión "más centrada en la convergencia, que está un paso por debajo de las comunicaciones unificadas, hacia la integración

de seguridad y elementos audiovisuales". "Lo cierto es que, hasta el momento, sólo las grandes corporaciones tenían redes IP, pero ahora, gracias al empuje de los operadores en las pymes, el nivel de aplicaciones se disparará, y podremos abordar automáticamente esa integración adicional", apostilla Martínez de Alcatel-Lucent. ➤



"Este año el canal tendrá que buscar nuevas vías y nuevo negocio. Quienes así lo hagan saldrán reforzados. Asistiremos al nacimiento de un canal nuevo"

Mario Velarde, máximo responsable de IronPort para España y Portugal



"Cualquier solución que se incorpora a una empresa tiene que evolucionar, lo cual implica que los estándares son obligatorios y demandados por los clientes"

José Ramón González, director de marketing para España de NEC-Philips



"España es el tercer país de Europa por la cola en productividad, incluso en los años de bonanza económica, porque, realmente, no invierte lo suficiente en TI"

José Luis Guisado, director de marketing de Siemens Enterprise España



"Tenemos que conseguir que la tecnología finalmente se posicione en el lugar que debe ocupar dentro del marco económico actual"

Francisco Javier Verderas, gerente de @asLAN

COLOQUIOS TCN

➤ En este punto, Mario Velarde, máximo responsable de IronPort para España y Portugal, apela, como elemento adicional, a la necesidad de seguridad en los sistemas integrados: "Al unificar las comunicaciones, los problemas de seguridad se pueden agudizar, dando lugar a nuevas amenazas. Y en este sentido, el canal

estamos comprometidos en ella", apostilla Velarde.

EL FUTURO ESTÁ EN IP

En torno a la telefonía IP se abre un mundo de posibilidades. "Vamos a ver un catálogo de aplicaciones impensable hace cinco años", matiza Martínez de Alcatel-Lucent. Aunque en ese entorno también la

de canales TIC con capacidad de abordar proyectos de este calado", corrobora Lombán de 3M.

GREEN IT, ¿MERO FUEGO DE ARTIFICIO?

En opinión de Luis González, de Allied Telesys, en un par de años no habrá un equipo que no cumpla un mínimo de requeri-

de fibra óptica", matiza Martínez de Alcatel-Lucent.

EL DESPEGUE DE WIFI

Según Onís de HP Pro-Curve, hasta hace poco el mundo WiFi ha sido relativamente pequeño en cuanto a tecnologías y aplicaciones dentro de la empresa, pero la tendencia está cambiando diametralmente en pro de una implantación inmediata. Circunstancia propiciada por la evolución de los estándares y de los mecanismos de seguridad de la red: "La implantación de WiFi en 2009 va a ser espectacular por la adopción del estándar 11n. Se trata ya de un mercado maduro, que va a ser masivo, y que puede llegar a suponer entre un 30 ó 40% de las inversiones en TI frente al cable, al que superará en los próximos años". El auge de las comunicaciones unificadas también sitúa a WiFi como alternativa en soluciones de movilidad interior.

Lombán de 3M vislumbra, sin embargo, dos frentes complementarios: "Hablar de WiFi es hablar de las oportunidades que abre el despliegue de redes de acceso de nueva generación cableadas por fibra, que van a complementarse con el acceso en movilidad a partir de ese ancho de banda disponible de forma universal. WiFi y WiMAX verán mucho desarrollo tanto en el ámbito empresarial como en el residencial. Pero en ningún caso esto irá en detrimento de las redes cableadas, especialmente en fibra óptica, sobre todo en proyectos de obra nueva". Onís con-

firma esta situación pero reconoce que "en una parte enorme del mercado de renovación de infraestructuras, WiFi no tenía cabida y ahora sí".

¿Y WIMAX?

"En estos momentos, WiMAX tiene una orientación de infraestructura pública. Se están realizando proyectos muy interesantes, sobre todo en control de flotas y puntos de acceso de servicios de emergencia, pero a nivel de empresas no veo esta tecnología como una realidad a corto plazo", explica Martínez de Alcatel-Lucent. "Se están abordando grandes proyectos en la parte de municipios y ayuntamientos, al menos en España y Portugal. La ventaja del tema inalámbrico es que el despliegue es muy rápido y económico, y en el 80% de las necesidades de comunicaciones resulta suficiente", añade González de Allied. En cualquier caso, se repite la idea de la preponderancia de la fibra en la infraestructura global y de la alternativa inalámbrica en el despliegue zonal.

MÁS COLABORACIÓN

Las aplicaciones de tipo colaborativo se alzan hasta 2010 como valor seguro por su capacidad de ahorro de costes y optimización de recursos. En este punto, la virtualización puede implicar una interesante reducción del gasto en infraestructura inherente a la adopción de tales tecnologías, que algunas operadoras ofrecen ya como servicio.



puede ayudar mucho, pero tendrá que especializarse". Para que la seguridad en estos entornos deje de verse como un "coste", en lugar de como un elemento intrínseco, habrá que esperar, según Luis González, director de ventas para Iberia de Allied Telesys, a la estandarización de la telefonía IP, "que marcará un punto inflexión". "Gran parte del avance en seguridad procederá de los propios fabricantes de infraestructuras para comunicaciones unificadas. El cliente recibirá un sistema con ciertos niveles de seguridad incluidos. Una convergencia que tardará en llegar, aunque todos

formación de proveedores y canales TIC resulta crucial para conducir con éxito las aplicaciones a los procesos de negocio del cliente, sobre todo en las medianas cuentas. Un aspecto que puede impulsar el tiempo y la renovación generacional. "Creo que hace falta una reconversión industrial. Los actuales canales del país son muy precarios para poder implementar estas tecnologías", se lamenta Guisado, de Siemens. "Cada vez más empresas de otros sectores, sobre todo de construcción y electricidad, van copando proyectos de infraestructuras de comunicación, quizá por la falta

mientos ecológicos. Y en este recorrido, la responsabilidad del fabricante como motor propulsor es cada vez mayor, aunque la verdadera explosión de esta tendencia tendrá como detonante el factor económico en términos de beneficios y ahorro en el funcionamiento. Cuestiones cada vez más presentes en todo tipo de empresas, e incluso en la Administración. No obstante, sería deseable una mayor implicación de las instituciones públicas al respecto. "Desde el punto de vista de las infraestructuras existe una tendencia tecnológica que nos lleva a todos a Green IT, como es el caso de la implantación