

América Móvil junto a Alcatel-Lucent, en servicios móviles de última generación

América Móvil acaba de seleccionar la solución de red de transporte móvil basada en IP/MPLS de Alcatel-Lucent para soportar servicios de banda ancha de última generación, incluyendo acceso móvil a Internet de alta velocidad para sus clientes móviles en México, Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Jamaica, Panamá, Paraguay, Perú y Uruguay. El operador ha desplegado redes 3G a lo largo y ancho de Latinoamérica y actualmente



está evolucionando las mismas hacia una infraestructura de red de transporte móvil con mejor relación costo-beneficio, que soporte los servicios actuales y al mismo tiempo permita la entrega de nuevos servicios y aplicaciones multimedia. Preparándose para el crecimiento masivo de datos que se espera tendrá lugar durante los próximos años, América Móvil ha seleccionado a Alcatel-Lucent para transformar sus redes de transporte

Como parte de este proyecto de transformación de tres años, Alcatel-Lucent está desplegando su router de servicio 7750 (SR) y su router de agregación de servicios 7705 (SAR) junto con su sistema de gestión Service Aware Manager (SAM) 5620. El portafolio IP de Alcatel-Lucent permite que el operador brinde servicios basados en IP que sean escalables, fáciles de evolucionar, con una óptima relación costo-beneficio y que sean totalmente adaptables al incremento de tráfico que se espera en los próximos años, y también a adaptarse a los avances que resulten de la introducción de la tecnología móvil de cuarta generación.



BlackBerry Developer Day, nuevas aplicaciones para teléfonos inteligentes

Research In Motion (RIM) acaba de realizar en Argentina el BlackBerry Developer Day, su seminario dirigido a desarrolladores de aplicaciones móviles para teléfonos inteligentes que deseen perfeccionar sus proyectos para la plataforma. Actualmente, existen más de 50 millones de usuarios de teléfonos inteligentes BlackBerry en 175 países, más de 35 millones de usuarios de BlackBerry App World y más de 1,5 millones de descargas diarias de aplicaciones.

Matías de la Cruz, Senior Alliances manager de RIM para el Cono Sur, comentó: 'Aproximadamente 1 de cada 6 teléfonos

que se vendieron en el trimestre pasado, en todo el mundo, fueron smartphones. Esto representa una clara oportunidad de negocio, especialmente para los desarrolladores de aplicaciones móviles, que pueden sumar valor real a los usuarios BlackBerry. Los carriers hoy también están interesados en participar de esta oportunidad de negocio; por eso ya están impulsando sus propias comunidades de desarrolladores. Es un nicho con mucho potencial para seguir creciendo.'

Además de las conferencias técnicas sobre las herramientas de desarrollo de aplicaciones móviles para teléfonos inte-



Leandro Miano, Enterprise Sales Manager de RIM, junto a Pablo Sebastián Zanotti, gerente de Marketing de Soluciones & TI de Telefónica Empresas; Claudia Moncayo, también de RIM; y Leandro Puente, responsable de Soluciones Móviles de Telecom



Gonzalo Manente, encargado de Sistemas del Ente Nacional Regulador de la Electricidad (ENRE); Faustino Faleschini, líder de Proyecto en Nación Seguros; y Fernando de Sancho, socio de Workflow Development S.A.

Telefónica: nuevos servicios de cloud computing para PyMEs

Telefónica invierte alrededor de 12,63 millones de dólares en servicios de Cloud Computing, orientados al segmento de PyMEs. Alexis Krossler, director de Telefónica Negocios, afirma: 'Con esto apuntamos a optimizar los costos de las pequeñas y medianas empresas en infraestructura informática, impulsando un nuevo modelo de negocio que representa una evolución en el ecosistema del segmento. A través de un abanico de soluciones alojadas en la nube, la idea es facilitar el acceso de las PyMEs a una gama de prestaciones gestionadas desde Internet en modalidad servicio y a demanda.'



Agrega Rafael Sánchez Quintana, gerente de Desarrollo de Producto: 'Destinaremos, hasta fines de 2011, inversiones enfocadas en el desarrollo de nuevas plataformas y productos, entre ellos el lanzamiento del servicio de Telefonía IP sobre un softphone para realizar llamadas desde la PC, que permitirá a las empresas del segmento trasladar la línea instalada en la oficina a una laptop y, a través de tecnología IP, conectarse desde cualquier lugar.'



Alexis Krossler, Rafael Sánchez Quintana y Alejandro Mazzoni

20 años de Global Crossing en América Latina

Global Crossing cumple 20 años en América Latina con muy buen presente: en 2010 creció un 13% frente a 2009 con un portafolio de productos y servicios pleno en opciones de última generación: virtualización en datacenter, seguridad gerenciada, redes metro-ethernet, managed IP PBX en telefonía IP, etc. Brasil y Argentina estuvieron entre los mercados con mejor balance, también Colombia y Perú.

Como festejo, se organizó en Buenos Aires (la primera sede regional) una conferencia de prensa con un imaginativo show de 'improvisación' incluido. Señala Héctor Alonso, director para América Latina: 'La evolución viene siendo muy buena, en volumen y calidad de negocios. Junto a la conectividad por fibra tradicional, hoy los servicios de datacenter son

un motor fuerte de demanda; este año generamos una optimización del 50% en espacio y energía al respecto. En telefonía IP son un éxito los manager IP PBX services. En general los servicios gerenciados (seguridad, etc.) están aportando buen valor en los clientes.'

'En 2011 vamos a intensificar todas estas áreas, sumar redes metro-ethernet en distintas ciudades, instalar hubs inteligentes IP para mayores soluciones a sitios remotos. Los dos hits del nuevo año serán: todo lo que es valor agregado en servicios de datacenter y conectividad a cualquier lugar del mundo (ya que hoy estamos en un mundo sin fronteras).'

Sobre los 20 años, destaca: 'Se arrancó por Argentina, luego se sumaron Colombia y Venezuela, lanzamos el IP Everywhere en 2005, se compró Impsat en 2007 y con ello



Gabriel Grifasi, Luis Piccolo, Leonardo Barbero, Eugenia Lasta, Héctor Alonso y Emilio Madero

se llegó a presencia en 7 países de la región, con 15 redes metropolitanas, 15 datacenters y 10 mil km. de fibra. Tenemos muy buena cantidad de clientes que nos acompañan desde el comienzo y siguen: Pérez Companc, que ahora es Petrobrás, por ejemplo. En su momento les brindamos un enlace satelital punto a punto, hoy tienen una red MPLS local... de cada 100 dólares que nos ingresan, 80 son nuevos proyectos en clientes existentes, prueba de las relaciones que generamos'



ADECEF agrega valor a los servicios de roaming

ADECEF, empresa tecnológica impulsa su portafolio de soluciones de negocio en áreas con alto impacto en el ARPU, tales como calidad de roaming, detección de fraude y aseguramiento de ingresos. RoamFix, su plataforma de testing activo se encuentra desplegada en más de 100 países alrededor del mundo y está certificada por la GSMA para mediciones de los últimos estándares en calidad de roaming.

Pablo Maffei, CEO de la compañía, desde Futurecom 2010 en San Pablo, explicó:

'En forma reciente, nuestra solución fue implementada exitosamente en los operadores regionales más importantes, tales como Oi, Tim de Brasil y Personal de Argentina. La necesidad del mercado nace con el segmento corporativo que usa BlackBerry, ya que es clave que asegurar la calidad de servicio cuando estos clientes viajan. Cada vez más los operadores están mirando la calidad de roaming para seguir los posibles issues de las cuentas vip, para lo cual hemos desarrollamos una



Pablo Maffei, CEO de ADECEF

aplicación que detecta baches en el roaming y cuando se producen esto se informa para que el operador pueda actuar de forma proactiva, para demostrar su capacidad frente a la situación de crisis.'

Antenas direccionales reconfigurables solucionan el aumento del tráfico de datos

POR **HOLGER RAEDER, GERENTE DE LÍNEA DE PRODUCCIÓN, BASE STATION ANTENNA SYSTEMS, ANDREW SOLUTIONS**



El tráfico de datos inalámbrico está creciendo exponencialmente en todos los mercados globales debido al número cada vez mayor de abonados de servicios de datos y al aumento del tráfico por abonado. Los Smartphones contribuyen para el crecimiento del tráfico inalámbrico gracias al perfeccionamiento de los recursos, aplicativos fácil de usar, acceso a Internet conveniente, sincronización frecuente entre aplicativos y servidores de red, y los requisitos de alto ancho de banda de algunos aplicativos, como el video. Para hacer frente a esta explosión del tráfico de datos, los operadores de telefonía móvil están aumentando la capacidad de la red con las tecnologías 3G y superiores, pero las soluciones de vanguardia de infraestructura están también disponibles para la optimización de la capacidad. Las antenas BS reconfigurables ayudan a atender a las demandas de capacidad a través del equilibrio de carga, reducción de la interferencia y de mejores estándares de cobertura.

¿Sabía usted que la descarga de un video típico de dos minutos a un smartphone

requiere la misma capacidad que enviar 500 mil mensajes de texto simultáneos? ¿Y que un usuario típico del **Apple iPhone** genera aproximadamente 500 megabytes de tráfico de datos al mes, que es alrededor de 10 veces más que el tráfico de datos generado por los usuarios de cualquier otro tipo de smartphone (alrededor de 50MB)? No es de extrañar que sea un desafío para los operadores de telefonía móvil garantizar la suficiente capacidad disponible a sus abonados. Todos los informes de la industria apuntan a un aumento macizo continuado en el tráfico de datos en las redes inalámbricas de banda ancha.

Los operadores, sin embargo, se enfrentan a presiones significativas para mantener los costes bajos, incluso cuando tratan de aumentar la capacidad de red necesaria para atender al gran volumen de tráfico. Los costes para el aumento de la capacidad tienen dos aspectos: el coste inicial de implementación (CapEx) y el coste total de propiedad (OpEx). Ambos son igualmente importantes porque la optimización costosa continuada podría causar elevados gastos

operacionales a largo y medio plazo. En muchas estaciones base, los costes operacionales superan al CapEx inicial debido a las costosas visitas al sitio para la optimización de la antena. Los proveedores de servicio inalámbrico tienen que proveer capacidad adicional para soportar la demanda, pero deben hacerlo con el coste total mínimo y de la forma más eficiente posible.

El desafío de encontrar la capacidad de manera eficiente

A menudo, cuando se hace frente a desafíos relacionados con la capacidad, los operadores simplemente añadirán más estaciones base para sobredimensionar la red. Sólo añadir más bases o radios para acomodar el tráfico máximo durante el día en un área de negocios aumenta la ineficiencia durante los horarios fuera del pico (p. ej., por la noche, cuando todo el mundo está de vuelta a casa). Estas redes son estáticas, proporcionando la misma capacidad por sector en todas las horas del día, que es un uso ineficiente de la costosa capacidad de radio. Los abonados son móviles y, a menos que se tenga en cuenta los movimientos del abonado, hay una desalineación entre la capacidad y la demanda.

Afortunadamente, los movimientos del abonado no son caóticos, sino que previsibles. Durante la semana laboral, la mayor parte del tráfico por lo general se mueve por la mañana, desde las zonas residenciales a las de negocios, se queda allí durante el día, y regresa a las zonas residenciales por la tarde y noche. Los estándares típicos de tráfico pueden ser fácilmente capturados por el *switch* y nuevos planes de radio pueden ser generados; por ejemplo:

- Un plan de radio para horarios comerciales, centrándose en las áreas de negocios durante el día
- Un plan de radio para el horario de pico para cubrir a las personas que viajan con frecuencia y trabajadores
- Un plan para la noche o fines de semana, cuando los abonados por lo general están en sus residencias
- Cada plan puede tener diferentes configuraciones de red

Andrew: junto a Comsearch, en soluciones 4G de backhaul inalámbrico

Andrew y Comsearch, dos empresas de **CommScope**, han sido nombradas ganadoras de la segunda edición del Premio de backhaul inalámbrico, presentada por **4GWE**, el sitio web de **Technology Marketing Corporation (TMC)**, una compañía global de medios integrados. **Ted Hally**, Chief Commercial Officer de **CommScope**, comentó: 'Estamos orgullosos de ser reconocidos en dos ocasiones por **4GWE** gracias a nuestras soluciones innovadoras para ayudar a los operadores a hacer frente a los requisitos de

backhaul de microondas. A través de nuestra empresa en todo el mundo, estamos enfocados en ayudar a nuestros clientes a evolucionar sus redes de manera eficiente y rentable'.

Andrew Solutions fue citada por la antena de un metro *ValuLine Vision*, una solución backhaul de microondas que presentó a fines de 2009, que ofrece un alto rendimiento en un tamaño de la antena más pequeña. Con su diseño eléctrico robusto, la antena permite un rendimiento del patrón de radiación y niveles de ganancia similares a los de una antena de 1,2 metros, y es compatible con los más altos estándares regulatorios.

Por su parte, **Comsearch** fue elegida por su *iQ.linkXG Version 9.1*, una herramienta de planificación para la próxima generación de radiación por microondas. El producto fue lanzado en 2010 y ofrece soporte completo para las radios de modulación adaptativa. Esta nueva funcionalidad se ha desarrollado con la cooperación entre los ingenieros de Comsearch, los principales operadores inalámbricos y fabricantes de equipos de radio, lo que resulta en una aplicación muy flexible que puede utilizarse para diseñar con precisión fiable, de alta capacidad de los enlaces de backhaul de microondas. Las radios de adaptación de la modulación son capaces de ajustar automáticamente la capacidad y la modulación de acuerdo a la calidad y el rendimiento de la canal de radio.



Telefonía IP, Redes de Cableado Estructurado y Networking

www.armagalli.com