

José Carlos Mata, Director General Técnico de Xacom

“Tenemos que buscar siempre la funcionalidad de un plug and play real”

Xacom marca la diferencia por el servicio de aplicaciones de extremo a extremo con productos terminados y llave en mano al cliente. José Carlos Mata, director general técnico de Xacom ve que la tendencia futura para superar el “bache” son los productos a medida encaminados a ahorrar energía con un servicio integral para que el cliente se desligue de su mantenimiento.



¿Qué expectativas tiene Xacom ante la próxima edición de Matelec?

Para nosotros supone un evento importante a la hora de enfocar nuestro negocio, ya que va siempre relacionado a todas las comunicaciones inalámbricas o fijas. Es una oportunidad de mostrar nuestro producto de comunicaciones, desde lo más básico que es un módulo, hasta lo más complejo como Omega Lite. Este último se trata de un equipo convergente con virtual PBX que parece un mecano porque se le puede meter placas de fija, FXS, UMTS, voz IP. Este es un equipo complejo que mostraremos en Matelec.

También mostraremos modems inteligentes con tecnología MIL, ahora somos los únicos en el mercado que soporta la tecnología militar directamente, llevan un software embebido que pueden soportar toda una plataforma de flotas con GPS y wifi. Son modems pero tienen capacidad de routing con protocolos de routing. Sus principales aplicaciones son M2M.

También mostraremos nuevos routers y de los más novedosos se harán demos.

¿Realmente en una feria como Matelec se hace negocio?

En la misma feria no se llega a hacer negocio pero se hacen muchos contactos y es un escaparate para poder mostrar todo nuestro

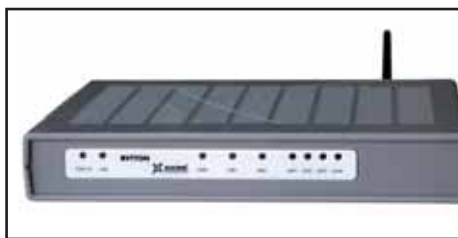
producto y el potencial que tiene ahora mismo Xacom en desarrollo de producto y de negocio. Para nosotros es el mejor escaparate al ser realmente profesional. Podemos exhibir y hacer demos y todo nuestro equipo comercial estará allí. El negocio se hace a corto o medio plazo pero no en la feria.

¿Cuáles son los últimos avances que se han incorporado a la gama de routers de Xacom?

Tenemos distintas gamas. Las últimas incorporaciones son routers prácticamente convergentes. Tenemos routers con función enlace, la función backup (Failover y Failback) I/O programables. El mismo router tiene la capacidad de ser punto de acceso cliente servidor. Soportamos protocolos como el VRRP para posibilidad del backup entre líneas 3G y fija y ADSL 2+. Tenemos también un producto de wifi que próximamente se introducirá en el mercado español, porque ahora está en proceso de testing interno dentro de Xacom.

¿El reto ahora es la velocidad y el ancho de banda móvil?

Para mí es muy importante tener velocidad. Nosotros incluimos en la mayoría de los productos HSDPA y HSUPA, la tecnología que nos



permite descarga downling en 7,2 y en subida tenemos ya equipos a 5,76 actualizable. Nos posibilita gran cantidad de datos en subida y en bajada, pero yo no lo tomaría como una puerta en la que no podamos explotar y sacar todos nuestros productos. Yo lo enfocaría a que el operador ceda un poquito y saque al mercado tarifas planas. A día de hoy el mercado está un poco en stand by porque el cliente tiene miedo a las cuotas y tarifas que paga a final de mes. La operadora ha puesto unas tarifas planas entre comillas que no son realmente tarifas planas porque si se contrata 5 gigas a un precio, cuando se pasa de ese ratio lo bajan a una velocidad de GPRS. El cliente quiere la misma transferencia al mismo precio con la misma velocidad.

¿Hacia dónde van las aplicaciones M2M?

Sobre todo aplicaciones de extremo a extremo con productos terminados y llave en mano al cliente. Tenemos que buscar siempre la funcionalidad de un plug and play real. Buscamos productos desarrollados o desarrollamos internamente a través de nuestros proveedores aplicaciones que directamente ofrecemos al cliente y sea poner y listo. Esta es una vía, y otra es la seguridad por todos los problemas que causa. Cada día los clientes reclaman más seguridad, no sólo a nivel de empresa sino también particular como los padres con los hijos y las personas de tercera edad que necesitan un equipo para estar localizables para su familia en caso de un problema de alzheimer por ejemplo. Otro punto que todavía no ha explotado en el mercado, debido a los precios de los dispositivos de RFID, es la tecnología de identificación por radiofrecuencia. Hay compañías que ya se han lanzado y se ha visto que el índice de productividad es considerable.

¿Pero usos para el consumidor final?

Seguridad, listado de productividad a través de RFID. Nosotros tenemos un equipo de vigilancia para personas de seguridad que vayan pasando por distintos puntos y automáticamente la compañía de seguridad sabe dónde están esos guardas. Eso se puede extrapolar a chequeos de productos en una compañía de logística para ver en qué punto está su producto. Son chequeos internos a través de radiofrecuencia. Otras aplicaciones las encontramos en parkings, seguridad, sanidad, telemantenimiento...Este es un negocio que se ha previsto que para 2010 se sitúe en torno a los 20.000 millones de dólares a nivel europeo. Pero ante el M2M la gente todavía está bastante reacia porque quiere productos a medida y para eso necesita un equipo de ingeniería detrás. Xacom busca a través de nuestros proveedores departamentos de ingeniería que puedan desarrollar un producto a medida si hay negocio y volumen para el cliente.

¿Podría decirse que los productos a medida son una de las principales necesidades del sector?

Sí. El mercado tiende a lo más fácil y uno de los puntos en los que Xacom se está haciendo más fuerte es el mantenimiento del servicio de todos nuestros productos. Nosotros vendemos un dispositivo y lo gestionamos. Damos la posibilidad de que el cliente se desligue del producto porque Xacom lo gestiona completamente. La tendencia del mercado es llave en mano.

¿Cómo afecta la crisis?

Lógicamente nos afecta pero Xacom tiene a favor que disponemos equipos que son de ahorro de coste. Desde esa gama de productos, que son los enlaces estamos viendo un incremento porque su funcionalidad es el ahorro de coste de llamadas. De momento estamos yendo de la mano del operador, que se está haciendo fuerte en estos productos.

En general hay más dificultad para vender los productos. Se prefiere reparar que cambiar equipos

¿Cómo está situado Xacom en el mercado?

Xacom es 100% española y lleva desde el año 91 y somos una referencia en el mercado. Llevamos bastantes años trabajando de la mano de Movistar, y algunos años con Vodafone y Orange. Nuestro gran cliente de operadores es Telefónica que depositó su confianza en

nosotros. Estamos respondiendo porque Xacom no sólo vende el producto, sino que hace el seguimiento y ese es uno de nuestro puntos fuertes porque otras compañías no lo hacen.

¿Trabaja sólo a nivel nacional?

Nuestro mercado principal es español pero trabajamos con mercado italiano, francés, británico alemán... Tenemos sucursal en París. Trabajamos a nivel europeo en casi todos los países.

¿De dónde vienen sus principales competidores?

En España tenemos una compañía en Madrid que tiene un producto similar pero nosotros seguimos otra línea de negocio totalmente distinta. A nivel europeo nuestra competencia son distribuidoras de determinados productos que nosotros podemos tener en nuestro portfolio pero no cubren toda la gama de que Xacom dispone de las comunicaciones.

Me habla de competidores europeos ¿no hay presión de fabricantes asiáticos?

Tenemos presión a la hora de enfocar el mercado hacia el operador de estas compañías. Hay compañías chinas bastantes fuertes que hacen presión en usb modems y pcmcias. Nosotros somos partners de Sierra Wireless desde hace bastantes años y no se puede equiparar con


los productos chinos. Aparentemente ofrece las mismas prestaciones pero realmente un equipo de Sierra Wireless es superior, no sólo los materiales sino también las prestaciones del equipo.

¿Cuales son sus principales proveedores? ¿Tiene fabricación propia?

Somos distribuidores pero también hacemos participe de la fabricación de equipos a nuestros proveedores. Al desarrollar producto de algún proyecto que hemos visto que es importante, trasladamos las inquietudes del cliente al fabricante y desarrollamos el nuevo producto. Trabajamos de la mano con fabricantes de tecnología que nos desarrollan el producto a nuestra medida para nosotros prestárselo al cliente.

Nuestros principales proveedores son Sierra Wireless, 2N en Chequia, Comsat de Alemania; Sarian, routers en Inglaterra; Siemens, ahora Cinterion, de Alemania, Billion- Taiwán...

¿Y clientes?

Tenemos una base de datos de 20.000 clientes, no potenciales sino reales, que han testeado nuestros equipos, aplicaciones y servicios de Xacom con un alto índice de satisfacción. Nuestro principal cliente es el operador aunque tenemos un negocio bastante significativo en venta libre. 



25 años formando parte de tu vida.
Muchas gracias.

Le esperamos en nuestro stand de la feria MATELEC • Pab. 7 - stand 7D11A

www.monolitic.com
monolitic@monolitic.com

ZONA ESTE Tel.: 93 285 92 92

ZONA CENTRO Tel.: 91 572 03 28
ZONA NORTE Tel.: 94 411 62 49

ZONA SUR Tel.: 95 223 63 42

ZONA PORTUGAL Tel.: +351 21 922 19 18

