

Jorge Villareal - CEO, Elara Comunicaciones

SP: Para aquellos que todavía no están familiarizados con ELARA Comunicaciones, proporcione una descripción de alto nivel de la empresa, incluyendo los orígenes, productos / servicios, segmentos de mercado abordadas y de los países en los que opera ELARA.

Villareal : Elara Comunicaciones es el proveedor líder de servicios de telecomunicaciones y tecnología en México y América Latina, que operan en países como México, Argentina, Colombia, Ecuador, Perú.

Durante los últimos dos años, la Asociación Mundial Teleport (WTA) nos clasificó entre los telepuertos de más rápido crecimiento en la industria y también uno de los 20 principales telepuertos independientes con ingresos más altos, a un nivel global.

Tenemos un telepuerto establecida en México, que inició operaciones en el año 2004, después de haber instalado el primer iDirect Hub en América Latina (AL). Elara cuenta con la mayor red de iDirect en México y la segunda más grande en Los Ángeles, siendo el proveedor de servicios VSAT con más experiencia en esta región para el mercado empresarial.



Desde nuestros comienzos Elara ha trabajado con varios satélites, que nos permiten ofrecer una cobertura en base a las necesidades de cada uno de nuestros clientes. Tenemos más de 6.000 VSAT que operan con la transmisión y recepción corporativa tráfico (voz, datos y video). Tenemos la certificación ISO 9001: 2008 certificado, lo que garantiza la estandarización de nuestros servicios y procesos, por lo que nuestra operación más eficiente.

Nuestro equipo es reconocido internacionalmente:

- Hemos recibido por segundo año el premio "The Rising Star en VSAT":

- 2014 - Automatización y Coordinador de Desarrollo, Rodrigo González
- 2013 - Gerente de Operaciones, Arturo Solares

- Fui nominado personalmente como "Visionario Ejecutivo del Año", premio concedido en el evento SATCON 2013.

Elara ofrece soluciones con el fin de ampliar la cobertura de nuestros clientes en cualquier lugar. Nuestras tecnologías permiten que tiene una extensión de la red LAN de nuestros clientes, independientemente de su ubicación. Seguimos ampliando nuestras soluciones en los diferentes mercados verticales donde ELARA ha adquirido una gran experiencia: Petróleo y Gas, Minería, Energía, construcción, comercio, financieros, transportistas y Marítimos.

SP: ¿Puede compartir con nosotros información sobre la infraestructura híbrida ELARA's y de la red? Telepuertos, los satélites, la cantidad de capacidad arrendada de los operadores y VSAT desplegados en toda América Latina y en México en particular?

Villareal : Nuestro telepuerto se encuentra en la parte sur de la Ciudad de México; nuestros planes actuales se centran en conseguir la mejor ubicación para construir un segundo telepuerto, también en la región central del país.

Elara trabaja con más de cinco satélites de bronceado con el fin de ofrecer una cobertura más amplia a nuestros clientes, así como redundancia para sus servicios. Utilizamos más de 200Mhz de la capacidad de los diferentes operadores de satélites como Hispasat, Intelsat, Eutelsat y SES con cobertura en toda la región de Los Ángeles.



SP: Como líder de un proveedor de servicios por satélite enfocado a la empresa, ¿cuáles son sus ideas o preocupaciones en torno a los satélites de alto rendimiento (HTS) y cómo este cambio podría afectar a los mercados en los que los proveedores de servicios de América Latina como ELARA operan?

Villareal : Yo creo que va a tomar algún tiempo para soluciones HTS para sondear los nichos y mercados a los que mejor sirven. En cualquier caso, le invitamos a este tipo de soluciones innovadoras, que son necesarios para la industria de los satélites para seguir expandiendo los mercados a los que sirve.

No consideramos que estos productos como sustitutos para nuestra operación actual, sino como un complemento de nuestra oferta de servicios a nuestros clientes. Las principales preocupaciones de los clientes es el desempeño de estas nuevas tecnologías, la disponibilidad y la cobertura de HTS, que son las preguntas que los integradores como Elara pueden responder a seguir brindando soluciones llave con la mejor tecnología que podemos utilizar para resolver sus necesidades.

Sin ninguna duda, América Latina es un candidato importante para el uso de este tipo de servicios y dejar que las soluciones satelitales ganen más terreno en el mercado global de servicios de Telecomunicaciones.

SP: Una transición a HTS para aplicaciones distintas de la radiodifusión es muy esperado ya que los operadores satelitales despliegan HTS sustanciales capacidad que disminuye el costo por bit de transporte.

¿Qué servicios y aplicaciones ¿Se imagina tener mejores posibilidades de hacer la transición más rápida a HTS en América Latina y en México? Banda ancha residencial, VSAT de la empresa, la movilidad, backhaul celular?

Villareal : Hasta el día de hoy, tenemos más detalles de las características de los diferentes HTS plataformas y modelos de negocio para determinar el nivel de beneficio económico y el impacto de estas soluciones en América Latina. Sin embargo, ya que el beneficio más claro estará reduciendo el costo por bit, consideramos que los servicios de aplicaciones que obtendrán la mayor ventaja de este nuevo producto son backhaul celular, copia de seguridad de la empresa y el PRM, que son requisitos con mayor sensibilidad a este factor de coste y una mayor demanda de ancho de banda.

SP: HTS está a punto de tener un juego muy interesante en México por una serie de razones convergentes de telecomunicaciones, incluyendo la desregulación, el crecimiento económico, los programas de gobierno reducir la brecha digital y planificada suministro HTS. Ser México un mercado que ELARA conoce muy bien, ¿cómo cree que el mercado de la conectividad de comunicaciones por satélite se verá afectada por la incursión de jugadores de Estados Unidos HTS como Hughes y Viasat, dado su compromiso de implementar la capacidad HTS sustancial en México, América Central y el Caribe.

Villareal : Definitivamente las iniciativas del gobierno para reducir la brecha digital en Los Ángeles representan un gran potencial de tener la ventaja de reducir el costo de traer más ancho de banda a un mejor costo para las zonas rurales utilizando HTS.

Al igual que en el resto de la región, la cobertura social y las necesidades de la brecha digital son tan grandes en un país como México que todos los jugadores tendrán espacio para ayudar al gobierno en su esfuerzo por los esfuerzos para reducir el número de poblaciones que carecen de conectividad. Es impensable que un solo proveedor de servicios para resolver este problema de forma individual. En un país con tantas variables económicas y geográficas, se requiere la especialización por regiones con el fin de generar economías de escala.



A pesar del éxito del modelo de Hughes y Viasat en los EE.UU., creemos que el mercado latinoamericano puede comportarse de manera diferente como resultado de dos variables: ingresos orografía y al final del usuario. Incluso cuando hay más de 120 millones de habitantes y más de 22% que vive en zonas rurales, la renta per cápita es sustancialmente menor que en los EE.UU., por lo que a pesar de que hay necesidades de conectividad en estas zonas rurales, los subsidios gubernamentales y los diferentes modelos económicos y de precios se requerida, lo que representa un reto para los proveedores de servicios para adaptar su modelo a la realidad de México y Los Ángeles.

SP: A diferencia de la situación en otros países grandes de América Latina, México no es actualmente un mercado considerable para backhaul satélite, pero ¿cree usted que la desregulación puede tener una conexión sinérgica con HTS para fomentar el crecimiento de backhaul satelital y permitir nuevos modelos, como la descarga de backhaul o desbordamiento de tráfico a través de HTS?

Villareal : Es justo que las condiciones de México y los incentivos para utilizar backhaul satelital para ampliar la cobertura de los operadores móviles 'es diferente en comparación con otros países como Brasil y Perú.

La población total de México es de más de 120 millones de personas, 22% de la población vive en zonas rurales de menos de 2.500 habitantes; hay más de 192 mil comunidades en México, aproximadamente el 68% de la población se concentra en aproximadamente mil ciudades y el 32% restante (casi 38 millones de habitantes) se distribuye en

más de 140 mil comunidades.

En definitiva la dispersión de estos 34 millones de habitantes afecta directamente a la capacidad de proporcionar servicios de conectividad, una solución de bajo costo que pueden servir se necesita un número reducido de usuarios

Elara espera que HTS pueden ser capaces de servir a este mercado, porque de lo contrario no podemos encontrar una solución en el corto / medio plazo, los servicios telecomm a una parte importante de estas zonas sin servicio.