

Choose freedom.

# TOSHIBA

**Toshiba realiza las primeras estimaciones sobre la tecnología inalámbrica en España y detecta una creciente predisposición de las empresas hacia esta tecnología**

**EL MERCADO ESPAÑOL DE TECNOLOGÍA INALÁMBRICA GENERARÁ UN VOLUMEN DE NEGOCIO DE 1.450 MILLONES DE EUROS EN 2005**

- Según Xavier Pascual, presidente de Toshiba en España: *“en los próximos años asistiremos a un boom de la tecnología inalámbrica, que alcanzará una amplia implantación tanto en el sector empresarial como en el ámbito doméstico y educativo”*.

Madrid, 26 de septiembre de 2002.- El mercado español de tecnología inalámbrica generará un volumen de negocio de 1.450 millones de euros en el año 2005. Esta cifra supone multiplicar por 25 el mercado estimado para el año 2002, lo que da idea del enorme potencial de esta tecnología. Así se deduce del análisis realizado por **Toshiba** en el primer estudio llevado a cabo en nuestro país sobre la evolución del mercado wireless (WI-FI), en el que se han contemplado los siguientes segmentos de producto: Ordenadores portátiles con módulo WI-FI integrado, tarjetas de red inalámbrica, puntos de acceso de red inalámbrica, Pocket PC's WI-FI y servidores inalámbricos.

Según el estudio de **Toshiba**, durante 2002 esta nueva tecnología generará un volumen de negocio de 55 millones de euros y crecerá un 163% a lo largo de 2003, para situarse en ese año en 146 millones de euros. Según las previsiones de la empresa 2004 y 2005 serán los años en los que este mercado experimente mayores crecimientos, por encima del 200% en ambos casos, hasta alcanzar en el 2005 un valor de 1.450 millones de euros.

Por segmentos de producto, los ordenadores portátiles con WI-FI integrado presentan el mayor crecimiento medio en los próximos años, pasando de 50 millones de euros en 2002 a más de 1.350 millones de euros en el año 2005. Igualmente, este segmento es con diferencia el que mayor peso tiene en el mercado total, con una cuota que pasará del 90,3% en 2002 al 93,2% en 2005. La creciente implantación de los módulos WI-FI dentro del portátil queda reflejada en que prácticamente las dos terceras partes de los portátiles vendidos en 2005 previsiblemente incorporarán esta tecnología, lo que contrasta con el porcentaje inferior al 10% que presentan en la actualidad.

El segundo segmento de mercado en importancia es el de las Pocket PC's con capacidad WI-FI con un valor de 2,4 millones de euros en 2002, pero que rondará los 80 millones de euros en 2005, lo que refleja el espectacular crecimiento previsto para estos dispositivos con capacidad de conectividad inalámbrica.

## PREVISIONES DE EVOLUCIÓN EN EL MERCADO INALÁMBRICO EN ESPAÑA

Mercado WIFI España (euros)							
	2002	2003	% var	2004	% var	2005	% var
Tarjetas	1.560.000	2.760.000	<b>77%</b>	4.032.000	<b>46%</b>	4.377.600	<b>9%</b>
Puntos de Acceso	700.000	1.800.000	<b>157%</b>	4.125.000	<b>129%</b>	7.500.000	<b>82%</b>
Portátiles (wifi integrado)	50.072.316	127.926.691	<b>155%</b>	418.778.260	<b>227%</b>	<b>1.351.477.604</b>	<b>223%</b>
PocketPC(Wifi+tarjeta)	2.400.000	11.250.000	<b>369%</b>	31.500.000	<b>180%</b>	78.750.000	<b>150%</b>
Servidores inalámbricos	735.000	2.100.000	<b>186%</b>	4.987.500	<b>138%</b>	8.478.750	<b>70%</b>
<b>Mercado WIFI</b>	<b>55.467.316</b>	<b>145.836.691</b>	<b>163%</b>	<b>463.422.760</b>	<b>218%</b>	<b>1.450.583.954</b>	<b>213%</b>

**Fuente: Toshiba Information Systems España**

Por su parte, el segmento de tarjetas de red inalámbrica experimentará un fuerte crecimiento en 2003, cifrado en el 77%, para ver ralentizado de forma significativa su tasa de crecimiento en los dos años siguientes debido a la cada vez mayor integración del módulo WIFI dentro de los ordenadores portátiles. El valor de este mercado pasará de esta forma de 1,6 millones de euros en 2002 a 4,4 millones de euros en 2005.

El segmento de puntos de acceso supondrá el 1,2% del mercado total inalámbrico en 2002, con un valor estimado de 0,7 millones euros, esperándose al igual que en el caso de las tarjetas el mayor crecimiento para el año 2003. El valor de mercado de este segmento rondará los 7,5 millones de euros en 2005, lo que supondrá el 0,5 del mercado total de wireless (WI-FI).

Finalmente, el mercado de servidores inalámbricos, hasta la fecha protagonizado en exclusiva por Toshiba, registrará en 2002 un valor de 0,7 millones de euros, previéndose que dicho mercado se multiplique por 12 en los tres próximos años hasta alcanzar en 2005 un valor d 8,5 millones de euros.

Según el estudio realizado por **Toshiba**, existe una creciente predisposición del entorno empresarial español para adoptar esta tecnología, y se prevé que su extensión dentro de las organizaciones sea muy rápida, si bien seguirá conviviendo a medio plazo con las redes cableadas. Según revelan las conclusiones del estudio, el potencial de esta tecnología en el segmento empresarial deriva de su impacto en la operativa y procesos de las compañías, la mejora del entorno ambiental de la misma, así como del impacto en ratios como productividad o calidad de servicio a clientes.

El estudio también revela que la creciente aceptación de esta tecnología, y a pesar de ser poco conocida, viene provocada como consecuencia del crecimiento de usuarios de ordenadores portátiles, muy superior al de usuarios de ordenadores de sobremesa durante los últimos años, en conjunción con el desarrollo de nuevos dispositivos informáticos cada vez más reducidos y por tanto móviles (Pocket PC, por ejemplo), lo

que ha provocado la modificación “espontánea” de procesos de gestión e incluso la creación de nuevos servicios e incluso negocios.

Según **Xavier Pascual**, presidente de **Toshiba** en España, *“en los próximos años asistiremos a un boom de la tecnología inalámbrica, que alcanzará una amplia implantación tanto en el sector empresarial como en el ámbito doméstico y educativo”*.

Desde el punto de vista de **Toshiba**, estamos en el comienzo de un nuevo tipo de uso de la tecnología informática en el que el factor decisivo clave es la capacidad de comunicación en cualquier lugar y en cualquier momento. La disponibilidad de acceso a la información sin importar donde y cuando se ha convertido en un factor de competitividad para las empresas y en una creciente necesidad para los particulares ante el desarrollo de “la cultura del ocio”.

Básicamente, y según el estudio de **Toshiba**, las organizaciones que han integrado dispositivos “móviles” están mejorando de forma significativa su productividad, ya que “los cables” condicionan y limitan el rendimiento y el potencial de uso, tanto de los actuales dispositivos como de los futuros. Ante esta situación la red inalámbrica se decanta como una necesidad, mucho más allá que una opción. Según **Pascual**, *“los clientes no nos han manifestado interés por las soluciones inalámbricas, sino necesidad como vía para rentabilizar y optimizar aún más los nuevos caminos que ha abierto la capacidad de acceso y comunicación de la informática portátil en los últimos años”*.

Desde el punto de vista de la seguridad, las redes inalámbricas cuentan con diversos sistemas para controlar el acceso a la red y la privacidad de la información transmitida. Entre estos sistemas, destacan el filtro del nombre del punto de acceso de red, la discriminación de tarjeta de red cliente y la encriptación de datos a 128 bits.

### **Ventajas de la tecnología inalámbrica**

- Las redes inalámbricas posibilitan el acceso a red en cualquier punto dentro de la cobertura inalámbrica. No necesita un punto fijo (físico) para conectarse a la red. **Libertad de movimiento.**
- **Facilita la instalación de red** en lugares donde hasta el momento no era posible plantearlo. Al no necesitar la instalación de cables, la tecnología inalámbrica es idónea para edificios históricos o lugares donde poner cables de red puede tener un coste de instalación muy alto.
- La integración de esta tecnología en servidores (actualmente los servidores Magnia SG20 y Magnia Z300 de Toshiba son los únicos del mercado que la integran y con un peso de tan sólo 5 Kg), **permite crear redes portátiles.**

- La tecnología inalámbrica es **compatible con redes tradicionales de cables** ya existentes, permitiendo ofrecer a los usuarios nuevas prestaciones sin necesidad de realizar obras o instalaciones complejas. Ello posibilita instalar redes sin cable en salas de reuniones o espacios comunes de las empresas donde hoy por hoy no existe acceso a red o está restringido a puntos físicos y direcciones de red fijas.
- La posibilidad de **abordar sin coste cambios de configuración de las oficinas**, como el de mobiliario o de la disposición puestos de trabajo, o reorganizar departamentos sin la necesidad de planificar la distribución de los puntos de acceso físicos a red o la necesidad de cablear.
- Por último, y en el caso de **instalación o traslado de oficinas**, la tecnología inalámbrica permite un ahorro significativo de tiempo, así como que la red sigue perteneciendo a la empresa pudiendo trasladarla de manera sencilla y rápida.

### **Elementos necesarios para crear una red inalámbrica**

- **Punto de acceso de red inalámbrica.** Es el punto de recepción y emisión de datos desde el servidor a los clientes. Cada punto de acceso da una cobertura aproximada de 100 metros en superficie diáfana, pudiendo ser reducida esta distancia por paredes o elementos que dificulten la comunicación. En cuanto al número de usuarios, se recomiendan 30 usuarios por punto de acceso (los nuevos servidores Magnia Z300 y Magnia SG20 incluyen la opción de actuar como punto de acceso para redes inalámbricas) y el punto de acceso de Toshiba, de serie está recomendado para 30 puestos, pudiendo ser ampliado para 60 usuarios. Además, en una misma red se pueden instalar varios puntos de acceso que tienen función de itinerancia de los clientes.
- **Tarjeta de red inalámbrica cliente.** Es la tarjeta de red necesaria para que los usuarios se conecten a la red. La tarjeta de red inalámbrica cliente de Toshiba es en formato PCMCIA, para la ranura PCMCIA de los ordenadores portátiles (además, muchos modelos de ordenador portátil de Toshiba ya integran esta tarjeta en el propio portátil). En caso de que los usuarios tengan ordenadores de sobremesa, existe un accesorio en el mercado que permite convertir una ranura PCI del ordenador en una ranura PCMCIA para alojar la tarjeta de red inalámbrica cliente.

*Para más información:*

**bdiComunicación**

**Eugenio Sanz**

**Loreto Rodríguez**

**91.510.30.87**

**eugenio@bdicomunicacion.com**

**loreto@bdicomunicacion.com**