

Javier Gómez considera que la Agenda Digital Europea está “tremendamente retrasada” y ofrece todo tipo de oportunidades que hay que aprovechar. “Aunque hay mucho despliegue de acceso, la realidad nos indica que los anchos de banda necesarios para ofrecer los servi-

cios realmente demandados no son los adecuados. Vídeo es lo que quiere el usuario y conseguir esto es el objetivo de la Agenda 2020”. Cambium Networks es un proveedor de soluciones de redes inalámbricas y ofrece servicios de datos, voz y televisión en más de 150 países.

**Javier Gómez, director de Cambium Networks para Iberia y Mediterráneo**

## “Crecemos a un ritmo de doble dígito trimestre a trimestre”

■ Mercedes Cobo

— **¿A qué se dedican? ¿Qué es y qué significa Cambium Networks?**

— Cambium Networks es el resultado del *spin off* de la división de Wireless Canopy, de Motorola, que en 2011 salió de la compañía para embarcarse en un nuevo proyecto, después de 15 años de liderar el mercado en soluciones Punto a Punto (PTP) y Punto - Multipunto (PMP). Vector Capital se ocupa de reconducirla y posicionarla en lo que es hoy Cambium Networks, líder global de soluciones PTP/PMP así como de WIFI e IIoT.

— **¿Quiénes son sus principales clientes y qué les ofrecen?**

— Los clientes y partners provienen de los WISP, Wireless Internet Service Providers, así como de integradores especializados en soluciones inalámbricas, tanto PTP/PMP como WIFI. Por un lado los WISP ofrecen servicio de acceso a internet en zonas donde ni llega ni llegará la fibra, integrando las soluciones de Cambium para trasladar servicios de banda ancha ultra rápidos en zonas complicadas de cablear, o muy costosas. No hablamos ya del antiguo WIMAX, sino de soluciones muy avanzadas de conectividad en inalámbrica tanto de bandas licenciadas como de bandas libres. Cambium ofrece una variedad de productos que permiten, bajo la misma marca y solución, todo el despliegue, desde el Backhaul (Punto a Punto) hasta el despliegue en cliente final (WIFI empresarial o routers de ámbito residencial) pasando por toda la capa de distribución Punto-Multipunto. Este portafolio ayuda a operadores e integradores a basar sus servicios en una solución extremo a extremo que les resuelve la total y compleja oferta, bajo un entorno único y muy sencillo de desplegar, configurar, operar y mantener. A esto le llamamos WirelessFABRIC.

— **¿Quiénes son sus competidores y cómo es la relación con ellos?**

— No existe una oferta global como WirelessFABRIC extremo a extremo, excepto la de Cambium Networks. Competidores de low cost, que son una opción interesante para el WISP en el momento que inicia sus operaciones por su bajo coste, sin embargo esta inversión se torna en contra del operador a medio plazo, ya que limita mucho su crecimiento en cuanto adquiere una base medianamente importante de clientes no permitiendo escalar ni el negocio ni el servicio y afectando de manera contraproducente en la calidad del servicio en los clientes actuales.

Existen otra serie de fabricantes de mayor nivel, que sin embargo no ofrecen una solución, sino productos puntuales de conectividad punto a punto, ideales para empresas y servicios específicos en la conectividad de puntos lejanos. Estos fabricantes están presentes en mercados verticales muy concretos compitiendo en minoría con productos que si bien son tecnológicamente



### AL TIMÓN

**Javier Gómez** es ingeniero informático por la Universidad de Comillas. Con una experiencia de 27 años en el ámbito de las TI en mercados internacionales especialmente Europa y Latam, Gómez tiene una dilatada experiencia en la apertura de

nuevos mercados y ha participado en la puesta en marcha de proyectos como Nordx/CDT (Diversión de Cableado de NORTEL), Accton Technology (OEM para 3COM, Compaq, SMC, HP y otros proveedores de primera línea), SMC Networks, US

Robotics, Cisco-Linksys y el relanzamiento de Meru Networks en las regiones del Mediterráneo, Francia y LATAM. Antes de incorporarse a Cambium Networks, fue director regional de los mercados mediterráneo, LATAM y Francia en Fortinet.

avanzados, no ofrecen el concepto de solución que la mayoría de los usuarios buscan.

— **¿Cuáles son sus próximos destinos?**

— Los mercados y en general en toda Europa se está enfocando la oferta de servicios alrededor de la movilidad. No solamente de dispositivos móviles al uso, sino de todo lo relacionado con la comunicación IIoT. Cambium está muy presente en las nuevas propuesta de smart cities, no solamente en el acceso, sino también en la integración con plataformas de gestión de energía, claves para cualquier entorno público hoy en día.

— **Han puesto en marcha un plan estratégico. ¿En qué consiste?**

— Si bien Cambium está muy reconocido en soluciones PTP/PMP, no es tan reconocido en soluciones WIFI, foco que la compañía ha reorientado recientemente y donde dirigimos muchos de nuestros esfuer-

zos. Alianzas con los partners adecuados, programas dirigidos a renovaciones tecnológicas, mercados enfocados a despliegue de smart cities, son algunos de los caminos que hemos ya iniciado en esta nueva etapa de la compañía.

— **¿Qué oportunidades ofrece el objetivo de la Agenda Digital Europea para 2020**

— Todas. La agenda está tremendamente retrasada y Cambium lleva ya años ofreciendo servicios de más de 30Mbps por usuario en zonas donde nunca hubiera sido posible sin este tipo de tecnología. Recordemos que el acceso a Internet de calidad se torna en un derecho, no en una opción. Los WISP juegan un enorme papel para lograr ejecutar la Agenda 2020. Existen muchos despliegues ya obsoletos y de tecnología *low cost* que están siendo reemplazados para conseguir estas velocidades. Pero no sólo eso, que ya de por sí es un mercado enorme, sino el despliegue de

este plan, sin embargo, estamos aún lejos de conseguir +30Mbps en el 100% del territorio. La agenda 2020 además sentencia que al menos el 50% de la población ha de tener acceso a servicios de +100Mbps. Seguimos trabajando con los WISP y los integradores para continuar y extender el acceso de alta velocidad en todo el territorio. Creemos que si continuamos con iniciativas de carácter privado, España estará lejos del objetivo. Vemos necesaria la intervención del Gobierno para impulsar las tecnologías, no solo a través de los operadores y carriers incumbentes, sino de los más pequeños, que son los que realmente disponen de la cobertura rural adecuada. Recordemos que más de 400 WISP generan aproximadamente 250 millones de euros anuales en servicios de acceso. Es más que obvio que este sector debe ser apoyado de manera contundente.

— **Son proveedores de tecnología para el proyecto WiFi4EU de la UE. ¿En qué consiste este proyecto y cuál es su papel?**

— WiFi4EU es una iniciativa europea para dotar wifi de calidad en poblaciones y municipios donde hoy no dispongan de este servicio, y que se beneficien de una subvención en cuanto a la infraestructura de refierre. El objetivo es dotar a zonas públicas, como parques, plazas, bibliotecas, museos y en general zonas de uso público y abiertas a todos los ciudadanos europeos de manera gratuita. De esta manera un ciudadano de una población de España, por ejemplo, suscrito al servicio, podrá ir a Italia y conectarse a la misma red en los municipios que visite y adscritos al plan. Cambium está informando y promoviendo directamente en municipios una solución wifi con la eliminación al 100% de todo tipo de cableado y obra civil en la instalación, ahorrando enormemente en la inversión y aprovechándola por tanto al máximo en el alcance del servicio ya que se destina el 100% a la adquisición de tecnología, y no a obra civil y cableados costosos.

— **¿En qué situación se encuentra la empresa?**

— Nos encontramos en un momento muy ‘dulce’ debido a la tremenda necesidad de soluciones Wireless Extremo a Extremo, y en donde wifi ha resultado un gran punto de inflexión para lograr el acceso a nuevos mercados de carácter masivo. La oportunidad para un WISP es perfecta ya que trabajando junto a Cambium logrará el acceso a un mercado muy amplio muy receptivo, así como figuras especializadas de integración necesitan soluciones globales extremo a extremo que sean capaces de ofrecer grandes anchos de bandas, incluso equiparables a la fibra, y que sus clientes les demandan.

— **¿Cuáles son sus cifras?**

— Cambium Networks crece a ritmo de doble dígito trimestre a trimestre durante los últimos 5 trimestres. La evolución está directamente relacionada con la fuerte demanda y tendencia del mercado hacia las necesidades de movilidad y demandas de acceso, cada vez más creciente. Nuestra previsión es seguir creciendo en doble dígito este año, por lo que la tendencia vemos es muy positiva.

— **¿Cuáles son sus planes de futuro?**

— Continuar desarrollando y apostando por la tecnología WirelessFABRIC, clave para conseguir el reto de cumplir con la agenda 2020. Nuestro foco es continuar nuestra fuerte presencia en las operadoras y carriers, así como desarrollar canal de integración especializado en toda la gama de soluciones.

“Vemos necesaria la intervención del Gobierno para impulsar las tecnologías”

“El acceso a internet de calidad es un derecho, no una opción”

innumerables zonas en donde no existen ni existirán planes de despliegue de fibra y que son uno de los varios retos a conseguir hasta el final del 2020. Más de 400 WISP en España avalan esta oportunidad y serán los protagonistas al conseguirlo.

— **¿Cuál es la situación del mercado? ¿Queda mucho por hacer?**

— Estamos en la infancia, aunque realmente no se vea así. La razón es muy sencilla. Habiendo ya mucho despliegue de acceso, la realidad nos indica que los anchos de banda necesarios para ofrecer los servicios realmente demandados no son los adecuados. Vídeo, vídeo y vídeo es lo que quiere el usuario. Conseguir esto es el objetivo de la Agenda 2020, ya que UHD consume anchos de banda de +25Mbps (o 7Gbps a la hora), y no será factible hasta que consigamos realmente ofrecer el 100% de cobertura incluso en el ámbito rural. De nuevo, los WISP serán capaces de hacerlo, si se les apoya convenientemente.

— **¿Van a conseguir las pymes españolas los objetivos de este plan 2020?**

— Las pymes y los usuarios residenciales serán los consumidores de