
ESTUDIO DE ERICSSON: LA SEGMENTACIÓN DE REDES DA RESULTADOS

- La segmentación de redes tiene el potencial de ofrecer beneficios económicos en cuanto a mayores ingresos y menores gastos operativos, siempre y cuando se asuma la automatización operativa y un cambio radical en el número de lanzamientos de servicios del operador.
- El estudio encontró que la segmentación de redes es la forma más rápida y rentable para lograr la escalabilidad del servicio.
- El reembolso de la inversión por la automatización de las redes es rápido.

En un nuevo estudio con el operador BT, Ericsson (NASDAQ: ERIC) cuantifica los beneficios de la segmentación de redes para los operadores, cuando se combina con la automatización operacional, como una inversión inteligente que reduce los gastos operativos e incrementa la eficiencia del CAPEX, mientras permite una implementación rápida y un mejor uso de dispositivos relacionados con el Internet de las Cosas (IoT).

El tráfico de datos móviles continúa creciendo a un ritmo acelerado junto con la adopción de dispositivos conectados. En el [Informe de Movilidad de Ericsson](#), se estima cerca de 18 mil millones de dispositivos IoT para el 2022. Los dispositivos IoT conectados incluyen automóviles, máquinas, parquímetros, sensores, terminales de puntos de venta, así como componentes electrónicos y portátiles de consumo.

La segmentación de redes permite a los operadores segmentar la red para respaldar servicios específicos y desplegar múltiples redes lógicas para los diferentes tipos de servicio en una infraestructura común. El estudio conjunto examinó tres maneras de presentar los nuevos servicios en una red: mediante una red multiservicio, redes individuales con recursos dedicados o mediante la segmentación de redes.

Marielle Lindgren, Directora de Ericsson en Reino Unido, afirma: “Encontramos que durante un período de cinco años, la presentación de nuevos servicios mediante el uso de la segmentación de redes y automatización operacional generó un 35 por ciento más de ingresos que mediante el uso de una red multiservicio. Los ingresos aumentaron un 15 por ciento en comparación con diversas redes con recursos dedicados, lo que demuestra cómo

la tecnología permite la estimulación del mercado, comercialización más rápida y oportunidades de servicios especializados más pequeños”.

Maria Cuevas, Directora de Estudios de la Red Principal Móvil de BT, indica: “Estamos listos para llevar millones de dispositivos a nuestras redes a medida que crece el ecosistema IoT. Este estudio nos brinda orientación para saber dónde nuestras inversiones lograrán los mejores resultados. Mientras más servicios implementemos con la segmentación de redes, mayores beneficios económicos veremos, permitiéndonos mejorar nuestra atención a nuestros clientes”.

“Con la finalidad de lograr esta visión, es importante que la industria brinde soluciones rentables para respaldar la orquestación de principio a fin y añada automatización a las operaciones y gestión de los segmentos de redes”.

EL 1-2-3 PARA AHORRAR, CRECER Y CONTRIBUIR

Específicamente, el caso base de estudio fue un despliegue que aumentó a 40 lanzamientos de servicios al año, durante cinco años. La segmentación de redes resultó en el equivalente a una reducción del 40 por ciento OPEX, un aumento del 35 por ciento en el potencial de ingresos y un impacto global del 150 por ciento en el incremento del beneficio económico, según los supuestos básicos realizados. Al escalar, las ganancias también incrementaron. Todos los beneficios se consideraron solo en función de la red principal.

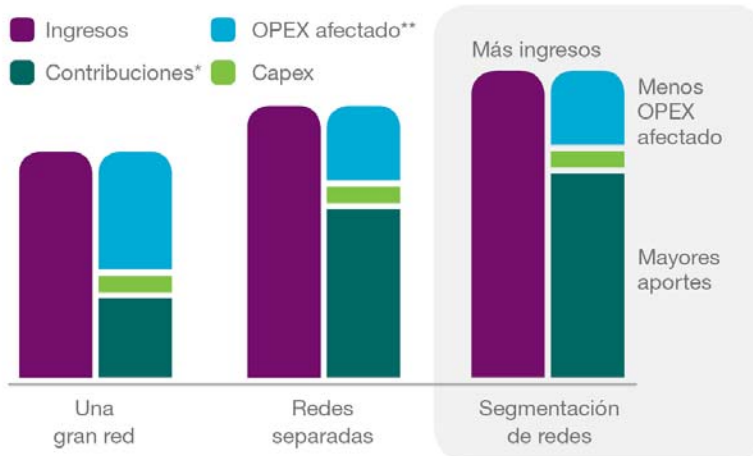
Marielle Lindgren prosigue: “A medida que los casos de uso y las aplicaciones se tornan más complejas para la tecnología en evolución, también lo hacen las características de conexión. En pocas palabras, las redes tendrán que adaptarse. Los resultados demuestran claramente que la segmentación de redes brinda una configuración lógica que puede adaptarse para extenderse hacia los servicios del futuro aún no definidos”.

[Lea el informe completo aquí.](#)

Los beneficios de la Segmentación de Redes:



Resultados del caso básico agregado de cinco años:



*Aporte: ingresos menos OPEX y CAPEX afectado

**Subconjunto del OPEX que la segmentación de redes puede influenciar¹

NOTAS A LOS EDITORES

Para encontrar kits de prensa, notas informativas y fotos de alta resolución, visite www.ericsson.com/press

SÍGANOS:

www.ericsson.com

COMUNICADO DE PRENSA
20 DE SEPTIEMBRE DE 2017



www.twitter.com/ericssonlatam
www.facebook.com/ericssonlatinamerica
www.youtube.com/ericssonlatam
www.slideshare.net/EricssonLatinAmerica
www.flickr.com/photos/ericssonlatinamerica

MÁS INFORMACIÓN EN:

[Páginas de arquitectura](#)
[Reporte de Movilidad de Ericsson](#)
[Ericsson y BT](#)
[El reporte de potencial de negocios de 5G](#)

[Centro de Noticias](#)

México, Centroamérica y Caribe

Paola Torres, Local Communications
Correo: paola.a.torres@ericsson.com

Sudamérica (norte)

Carolina Romero, Local Communications
Correo: carolina.romero@ericsson.com

Sudamérica (sur)

Agustina Cuffia, Local Communications
Correo: agustina.cuffia@ericsson.com

Ericsson es el líder mundial en tecnología y servicios de comunicación con sede en Estocolmo, Suecia. Nuestra organización consta de más de 111.000 expertos que han proporcionado soluciones y servicios innovadores a clientes de 180 países. Estamos construyendo juntos un futuro más conectado, donde cualquier persona o industria se sienta empoderada para alcanzar su máximo potencial. Las ventas netas en el 2016 alcanzaron los SEK 222.6 mil millones (USD 24.5 mil millones). Ericsson figura en la lista de la bolsa de valores de NASDAQ OMX en Estocolmo y en NASDAQ en Nueva York. Entérese más en www.ericsson.com.

En América Latina tenemos presencia desde 1896, cuando entregamos equipos por primera vez en Colombia. A principios del Siglo XX, aumentamos nuestra participación en el continente americano, firmando acuerdos en Argentina, Brasil y México. En la actualidad, estamos presentes en más de 50 países con oficinas en América del Sur, América Central, México y el Caribe, además de dos Unidades de Producción, un Centro de Innovación con actividades de I+D, un Centro de Entrenamiento y un Centro Global de Servicios. Ericsson es el proveedor líder del sector telecomunicaciones con más del 40% de cuota de mercado en América Latina y más de 100 contratos de servicios en telecomunicaciones en la región.