

**José Vizoso**, Licenciado en Ciencias Físicas, ha desarrollado su carrera profesional en diferentes puestos técnicos, tales como: Ingeniero de Sistemas, Ingeniero de Formación, Responsable de producto, y Director de soluciones.

También, ha desempeñado funciones comerciales y de gestión, como los de Director de Gran Cuenta.

En 2007 se incorporó a **Huawei Technologies España**, Compañía donde ha sido nombrado Responsable de la Unidad de empresas para España y Portugal, cuyo puesto ocupa desde octubre de 2010. Previamente había trabajado en diferentes compañías de la talla de Indra y Lucent Technologies.

BIO

# José A. VIZOSO Doval

**Huawei Enterprise  
España & Portugal**

Director  
Unidad de  
empresas para  
España y  
Portugal



entrevista realizada por Jesús Rivero Presidente de Fundación Dintel y editor de la revista Dintel Alta Dirección. Fotografía Javier Fuentes

**H**uawei es actualmente una de las empresas que más está destacando en el panorama español de las empresas TIC. Parece una excepción dentro de un mercado maduro con apenas crecimiento...

Somos la mayor multinacional de origen chino del sector de telecomunicaciones. Nos establecimos en España hace ahora 10

**Háblenos en concreto de la División que usted dirige. ¿En qué momento surge? ¿Cuáles son las razones para ello?**

Huawei ha conseguido una posición relevante en el mercado de operadores y continua apostando por el crecimiento y las oportunidades en este segmento.

Sin embargo, Huawei considera que la diversificación de mercados es una decisión estratégica necesaria que, además, se ve facilitada por la experiencia acumulada en el mercado de operadores. Gracias a la convergencia entre las TI y las telecomunicaciones, así como al desarrollo del *Cloud Computing*, se abrió una nueva ventana de oportunidad

constituye en España la unidad de Empresas.

A pesar de la complicada situación económica por la que atravesamos creemos que es un buen momento, ya que estamos asistiendo a una renovación tecnológica que se traduce en una convergencia de las áreas de Tecnologías de la Información y Comunicaciones.

**¿Cuáles son las cifras claves de Huawei Enterprise en España actualmente?**

Nuestra sede principal está situada en Madrid y tenemos 5 delegaciones en Barcelona, Bilbao, Coruña, Sevilla y Valencia, así co-



años. Nuestro negocio tradicional es la venta de soluciones y servicios de red a operadores de Telecomunicación.

Nuestro crecimiento ha sido muy rápido, hasta alcanzar una cuota de mercado muy significativa y superar los 800 empleados. La historia de la compañía en España es sinónimo de crecimiento, inversión y confianza en el mercado español. Fruto de ello es la creación de nuevas unidades de negocio.

para Huawei en el mercado de empresas y administraciones públicas, convirtiéndose en una importante línea estratégica para la compañía.

Una vez que nos hemos consolidado en el mercado de los operadores de telecomunicaciones el paso natural es ampliar nuestro mercado ofreciendo nuestras soluciones y experiencia al mundo de las administraciones públicas y de la empresa. En este sentido, a finales de 2010, se

mo un centro de asistencia técnica en Málaga. Contamos con más de 800 empleados directos, de los que alrededor del 80% son profesionales locales.

En la división de Empresas hemos cerrado el año 2011 superando el objetivo fijado inicialmente de 40 personas y esperamos seguir creciendo este año hasta alcanzar la cifra de 80 profesionales. En 2010 abrimos además de la zona centro, el área de cobertura la zona Este en Barcelona des-



**Tenemos uno de los portfolios más completos de la industria y podemos ofrecer terminales, soluciones de redes, comunicación y TI, etc.**

Desarrollo de las Telecomunicaciones de Nueva Generación en el transporte ferroviario que está situado en el parque tecnológico de Málaga.

**Pasemos a las soluciones que forman parte de su oferta, ¿cuáles son sus principales productos y soluciones?**

Tenemos uno de los portfolios más completos de la industria. Somos un proveedor extremo a extremo, esto quiere decir que podemos ofrecer a nuestros clientes terminales, soluciones de redes comunicación y TI, así como soluciones verticales (salud y educación electrónica, ciudades inteligentes...).

Por sintetizar, podemos hablar

- TI: Servidores, almacenamiento y soluciones de virtualización.
- Aplicaciones para industrias verticales: Salud y educación electrónica, ciudades inteligentes, Transporte GSM-R, Utilities Smart-Grid...

**Si tuviera que destacar alguna línea sobre las demás, ¿cuáles serían?**

Consideramos que el mercado español está muy maduro y que las soluciones de Telepresencia y las de *Cloud Computing* son las que ya están generando más interés por parte de nuestros clientes. Al mismo tiempo, son las áreas en las que mayor inversión tenemos prevista para los próximos años. En el caso de las soluciones verti-



de donde cubrimos Aragón, Levante y Baleares, a lo largo de 2012 inauguraremos nuestra nueva sede en Madrid así como la zona Sur y Norte.

Dentro de nuestra estrategia de cercanía a nuestros clientes para entender sus necesidades y desarrollar las soluciones que más eficientes sean para ellos estamos especialmente orgullosos del acuerdo de Colaboración con ADIF, donde hemos creado un Centro de Innovación para el

de las siguientes familias de productos:

- Terminales: Móviles y tabletas basados en Android y terminales fijos.
- Infraestructura de Red: Soluciones de datos (Routing y Switching), transporte (SDH, WDM, Microondas...) y acceso (ADSL, GPON, FTTH, WiMax, LTE...).
- Comunicaciones: Telefonía IP (IP PBX, Contact Center), Videoconferencia, Telepresencia y soluciones de comunicaciones unificadas.

cales, estamos convencidos de que las soluciones para el sector transporte y el sector financiero, junto con las orientadas al sector público, son las que generarán más negocio.

**Con el planteamiento que nos ha relatado, los objetivos de venta serán muy ambiciosos. ¿Qué objetivos concretos se han fijado para 2012?**

En 2011, la división de Enterprise a nivel mundial espera alcanzar una cifra de negocio de



El 46% de  
nuestra  
plantilla trabaja  
en I+D en los  
más de 17  
centros de  
Investigación  
repartidos por  
el mundo



4.000 millones de dólares, lo que supone un crecimiento de 100% respecto a 2010. El objetivo en ventas es alcanzar los 15.000 millones de dólares en 2015.

En cuanto a Europa y más concretamente España, esperamos ser un gran contribuyente para alcanzar esa cifra de negocio. Con este propósito, hemos sentando las bases en 2011.

### **¿Cómo es el modelo de negocio de la División en España? ¿Es un modelo de canal, mixto?**

El modelo de negocio es de venta indirecta, para ello estamos cerrando acuerdos con los principales integradores y operadores a nivel global y local. Hemos firmado acuerdos globales ya con compañías como BT, Thales e IBM así como con mayoristas locales como AFINA. A lo largo de los próximos meses iremos anunciando nuevos acuerdos. Tendremos un grupo reducido de Partners de alto valor así como un ecosistema que se articulará en diferentes niveles de certificación.

En paralelo contamos con un equipo muy experimentado tanto comercial como técnico para dar soporte a nuestros clientes finales y partners, con el objetivo de garantizar la satisfacción de nuestros clientes.

### **No hemos hablado todavía de la estrategia que esperan seguir para ser exitosos, ¿por favor, podría sintetizarla?**

Por supuesto. Yo subrayaría fundamentalmente los 4 pilares en los que está basada nuestra estrategia de negocio y que están interrelacionados entre sí.

#### **1. Innovación y Desarrollo**

Una de las claves de la com-

pañía. Huawei cuenta con aprox. 120.000 empleados en todo el mundo. Pues bien, el 46% de nuestra plantilla trabaja en I+D en los más de 17 centros de Investigación repartidos por el mundo. Esto se traduce en más de 33.500 patentes registradas durante 2010. En términos de reinversión, el 10% de la facturación de la compañía se destina a labores de I+D.

#### **2. Soluciones abiertas y Extremo a Extremo**

Como ya mencioné anteriormente, disponemos del portfolio más completo, pero lo que es más importante intentamos que nuestras soluciones sean abiertas para poder interoperar con las soluciones existentes, adaptándonos a las necesidades de nuestros clientes.

#### **3. Foco en el cliente**

Esto es algo que todas las compañías decimos pero en el caso de Huawei es la base de nuestro desarrollo y es por ello que nos gusta tanto crear centros de innovación conjuntos con nuestros clientes como es el caso del centro de innovación con ADIF



y otros que tenemos en marcha en España. En estos centros junto con nuestro gran I+D somos capaces de desarrollar caso por caso los requisitos que cada cliente necesita. No nos gusta decir No a nuestros clientes, intentamos siempre cumplir con sus expectativas y esto es lo que nos está permitiendo no sólo entrar en los principales operadores de España y del mundo sino cada vez ampliar más nuestra base instalada.

#### **4. Red de partners locales**

Contamos con una importante red de partners que conocen bien nuestras soluciones, las necesidades y procesos de nuestros clientes, y nosotros les apoyamos en todo lo necesario para garantizar el éxito de los proyectos.

**En un momento de crisis como el actual en las que muchas empresas están planteándose reducir sus inversiones en nuevas tecnologías, ¿qué mensaje quiere transmitir Huawei al mercado?**

El momento actual que vivimos, sin duda, impacta necesariamente en el desarrollo económico y empresarial de cualquier mercado y el de Tecnologías de la Información y Comunicación no sólo no es ajeno, sino muy sensible. Sin embargo, estoy convencido, y así lo quiero transmitir al mercado, de que es el momento perfecto para innovar, para extraer el máximo valor añadido de las inversiones y para apostar por soluciones que optimicen las infraestructuras de las que ya disponen las empresas.

La filosofía de negocio de la innovación siempre ha formado parte del ADN de la compañía. Pues bien, ahora más que nunca es tiempo de apoyarnos en ella. **D**