



Entre cierres y visiones a futuro

Anteriormente se ha señalado que el promedio del valor mercado de Tecnologías de Información y Comunicaciones respecto al Producto Interno Bruto en México es muy bajo, de apenas 3%; dicha cifra incluso es menor que la de países como la India. Mientras tanto a nivel mundial, este índice se ubica en cerca del 8%. Analizando el mercado de Tecnologías de Información exclusivamente; esto es sin incluir Servicios Telecom ni Equipo de voz Telecom, se prevé un crecimiento del 1.4% en un escenario optimista y se estima un decrecimiento del 0.7% en un escenario más conservador.

Es probable que algunas dependencias manejen estadísticas muy diferentes, casi iguales similares, pero lo cierto es que el 2003 para la Industria TIC, fue un año casi estático y se mantiene un pequeño optimismo para que en el 2004 vuelva a revitalizarse a partir del segundo trimestre. Aunque el panorama general no fue de muy buenos resultados hubieron segmentos que destacaron por importancia y que obedecieron a políticas y estrategias conjuntas con el gobierno y la industria TIC. Entre ellos destacan, el software, los servicios web, aplicaciones empresariales a través del internet entre otras más.

No obstante el comportamiento del mercado de software este año fue muy poco dinámico, esto debido entre otras cosas porque no se presentaron los grandes proyectos tanto en el gobierno como en las empresas, muchos de los cuales por cierto se prevé que se lleven a cabo hasta el 2004, de acuerdo a la consultora Select.

No obstante, los segmentos de mercado más activos, hasta el tercer trimestre del 2003, fueron sin duda el



Continúa>

de software de seguridad, que sigue creciendo de manera constante y se mantiene como una de las prioridades de inversión de las empresas en el cuarto trimestre y el 2004; en segundo lugar se ubica la venta de soluciones ERP a la mediana empresa con un crecimiento por arriba del 14 por ciento respecto del mismo periodo del año anterior, situación que no se presenta en el mercado corporativo, ya que en este nicho la venta de soluciones ERP ha venido presentando decrecimientos de forma constante en lo que va del año.

Otros segmentos que tuvieron un buen comportamiento durante el 3T03 fueron los de software de almacenamiento, administración de sistemas y business intelligence. Actualmente la industria mexicana de software produce más de 560 millones de dólares al año y pretende incrementar exponencialmente esta cifra hasta alcanzar los 5 mil millones para el año 2013. Hablar del software es hablar de un mercado internacional de más 500 mil millones de dólares dominado por la India, Irlanda, Israel y Rusia, principalmente.

Lo cierto es que este año estará precedido por la reducción de costos y más, pero más productividad. Las áreas de tecnología de información están buscando en este momento disminuir costos a través del uso de unos pocos productos de software. Soluciones de reporte a considerar que deben ser capaces de manejar al mismo tiempo cualquier y todos los tipos de necesidad de reporte, desde la parte tradicional de reportes de producción hasta los relacionados con inteligencia de negocios.

Por lo regular el acceso a las TI de las PYMEs es muy costoso, la tecnologías les es un tema muy complejo, carecen de metodologías apropiadas y sobre todo, los desarrollos no son planeados son dirigidos por la urgencia y los proveedores de tecnologías no los entienden, les tratan de vender soluciones que no están adecuadas a sus necesidades, y si les venden desarrollos a la medida resultan caros, nunca terminan y desgastan a las empresas.

Tras los resultados obtenidos hasta el cierre del tercer trimestre del año, hay buenas expectativas de crecimiento para la mayoría de los mercados de TIC al final del 2003 en México; el comportamiento negativo que pudiera registrarse en el de PCs afectara el pronóstico total de la industria, dada la alta participación que este tiene.

Mientras que los mercados de periféricos, servidores, software, servicios TI y Telecom, tienen posibilidades de llegar al aumento pronosticado meses anteriores en el escenario más conservador; el crecimiento del de PCs, se esta revisando a la baja, afectando con ello el pronóstico total de la industria.

La situación general del mercado de TIC durante el año que termino, en medio de la transformación tanto del entorno económico como de la propia industria; 2003 fue un año en el que la generación de ingresos crecientes fue un reto que pocas empresas superaron.

En la actualidad, particularmente ante la crisis económica de la región Latinoamericana, la tendencia es reducir costos, acortar los tiempos de comercialización y aumentar la calidad y la habilidad de innovación, una palabra muy común en los últimos días.

La perspectiva empresarial

Aunque el país se encuentra en medio de una transición política y económica; la industria de TIC también esta en plena transformación, definiendo una nueva etapa, buscando nuevas áreas de oportunidad, dado que, lo que fue exitoso en el pasado:

innovación tecnológica ya no es la clave mercado lógica del presente. La transformación de TIC, será de innovación en la gestión de negocios, de convertirse en una industria que entienda y resuelva los grandes retos de gestión de negocios de sus clientes.

Para Deborah Conrad, Vicepresidente del Grupo de Ventas y Mercadotecnia y Directora del Grupo de Desarrollo de Soluciones de Mercado de Intel Corporation, ha mencionado que en nuestro país hay que fomentar el desarrollo tecnológico con la más avanzada tecnología, bien puede dar lugar a la generación de conocimiento. México es un país con grandes capacidades para crear tecnología por cuenta propia fomentando así los espíritus empresariales y emprendedores. Cabe señalar que la generación de conocimiento va de la mano con la generación de la riqueza y ambas traerán consigo el incremento en la calidad y la competitividad de las diferentes industrias mexicanas.

Por parte de Nokia Networks, ha anunciado que ha demuestro una buena utilidad en el cuarto trimestre gracias a una fuerte estacionalidad y a una mezcla favorable de productos, así como al impacto de las medidas de reestructuración.



Para Jorma Ollila, Chairman y CEO de Nokia, el 2003 fue un año récord para la industria de teléfonos móviles y para Nokia Mobile Phones. Con un volumen de crecimiento de 16%, el mercado de teléfonos móviles obtuvo un volumen récord de 471 millones de unidades en el año, y culminó en el cuarto trimestre con un alto volumen de 145 millones de unidades, de acuerdo con estimaciones preliminares. Nokia Mobile Phones no sólo obtuvo utilidades record, sino también ventas y volúmenes más altos que nunca. Además, pudimos aumentar ligeramente nuestra participación de mercado de teléfonos móviles sobre 38% para todo el año. Esto es un logro destacado para el equipo de Nokia.

Nokia ha afianzado su posición en tres áreas estratégicas al alcanzar la primera posición de mercado en los Estados Unidos y la posición número uno en GSM en China, así como aumentando significativamente la parte de mercado global de CDMA. Estoy también muy contento con el 12% de margen de operación pro-forma obtenido por Nokia Networks en el cuarto trimestre, Hacia el fin de año, el Mercado de infraestructura mostró signos alentadores de recuperación cuando los operadores móviles aumentaron la inversión y el mercado comenzó a estabilizarse.

En cambio, Apple dio a conocer sus resultados financieros para su primer trimestre del año fiscal del 2004, con fecha de terminación del 27 de diciembre de 2003. Durante ese trimestre, la compañía registró ingresos netos por un monto de \$63 millones de dólares o \$0.17 por acción diluida. Estos resultados se comparan con una pérdida neta de \$8 millones de dólares, o \$0.02 por acción diluida respecto a los resultados reportados en el mismo trimestre del año anterior. Las ganancias del trimestre alcanzaron el objetivo de \$2,006 billones de dólares, 36% más con respecto al trimestre correspondiente del año pasado. El margen bruto fue de 26.7%, por debajo del 27.6% reportado en el mismo trimestre del año anterior. Las ventas internacionales ascendieron a 44 por ciento de los ingresos del trimestre.

Durante el trimestre, Apple distribuyó 829,000 unidades Macintosh, 12 por ciento más comparado con el trimestre

del año pasado, así como 733,000 unidades iPod, 235% arriba comparado con el trimestre del año pasado.

En cambio Oracle México dio a conocer

que, alineado con su estrategia y desarrollo corporativo a nivel mundial, el año 2003 cerró con un incremento de 22 por ciento, lo que demuestra la aceptación que la tecnología y aplicaciones de la compañía tienen en el mercado mexicano. En sí, las ventas de licencias de Tecnología crecieron 82% en México, mientras que el ingreso creció 76% en nuestro país.

Oracle LAD (Latin America Division) logró ganar en promedio 9 de los 10 proyectos más grandes a nivel Latinoamérica. De los 6 proyectos de GRP (Government Resource Planning) de gobierno Federal que se adjudicaron en 2003, Oracle México obtuvo 5: ASA (Aeropuertos y Servicios Auxiliares); Secretaría de Energía; Lotería Nacional, SEMARNAT (Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales) y Aeropuerto de la Ciudad de México. La única licitación que Oracle no ganó (Agroasemex) se declaró desierta.

En términos de sectores, el 50% de los grupos aeroportuarios del país utilizan la solución ERP de Oracle. Durante 2003, Oracle integró nuevos clientes en gobiernos municipales. Con ello, Oracle México ratifica su liderazgo en el terreno de software empresarial y de soluciones y aplicaciones, no tan sólo en el área de tecnología de bases de datos, en donde Oracle sigue siendo líder en innovación, como lo demuestra el nuevo paradigma de Grid Computing, que maximiza la capacidad en el uso de la infraestructura de TI

En el mismo tenor, Enrique Perez yera, Vicepresidente Senior para Latinoamérica y el Caribe de PeopleSoft, refutando un poco de las aplicaciones de Oracle a quien



quiera que le demuestre que tal corren estas en una computadora de cualquier cibercafé del país con respecto a las aplicaciones de People Soft. Menciono recientemente que «La Nueva PeopleSoft se distinguirá en el mercado por ofrecer a sus clientes la selección más amplia de aplicaciones de software integradas, disponibles a partir de las opciones más extensas de hardware, sistemas operativos, bases de datos y servidores de aplicaciones».

PeopleSoft ha desarrollado productos para las industrias de servicios que son considerados como los mejores del mundo, ocupa el primer lugar en Administración de Recursos Humanos para el Mercado Enterprise, y es uno de los líderes en Administración Financiera, Administración de Relación con Clientes, Administración de la Cadena de Suministros y herramientas analíticas y Educación Superior. Tan sólo en el 2003 tuvo un crecimiento en ventas 40% con respecto al año anterior y un crecimiento del 85% en nuevas licencia y demanda de servicios.

Tendencias

No obstante, nuevamente en voz del grupo de analistas de Select, se señalan expectativas y oportunidades que en los diferentes mercados que componen el de TIC, se pudiera presentar en México durante el 2004

En el mercado de computo personal serán dos las palabras que caracterizaran su desempeño: movilidad y portabilidad, cualidades que no solo se presentara en los PCs sino en dispositivos como memorias USB y FireWire, que cada vez almacenan una mayor cantidad de Megas y Gigas en un menos espacio, además de que combinan funcionalidades de entretenimiento como MP3.

«El despegue de Internet inalámbrico tras la colocación de hotspots en las principales ciudades del país, universidades, centros comerciales, entre otros lugares, a partir de la iniciativa de Telmex-Intel, así como de Multivisión consue-go; indudablemente impulsaran el crecimiento de dispositivos móviles y portátiles como PCs portátiles, handhelds y posiblemente también tablet PCs, pues se posibilitara el acceso desde cualquier punto donde se localice el

usuario» indica Susana Espinoza.

La evolución tecnológica y la convergencia de dispositivos marcaran el rumbo del mercado de impresión. Para el 2004 se consolidara el desplazamiento tecnológico de inyección de tinta unificación vs los equipos de inyección multifuncionales, los cuales hoy representan la misma cantidad que los equipos de impresión láser.

«Respecto al valor, observaremos la consolidación de la participación mayoritaria del segmento de impresión láser, quien hoy ya alcanza mas del 60% del mercado total de impresión en términos de dinero. Algo importante, en el segmento de tecnología láser la apuesta será a los equipos de impresión a color, motivando, por una parte presión constante en la competencia y por otra, presión a la baja del precio de venta» agrega Edson Sanchez.

La combinación de estrategias comerciales de cámaras fotográficas digitales con equipos de impresión fotográfica, será una mancuerna que apoyara de manera muy importante el incremento de las ventas para ambos dispositivos, máxime si se considera que la tecnología de impresión, permite la omisión de la PC para el proceso de revelado-impresión de las fotográficas, estimulando la facilidad de uso a un precio cada vez mas asequible.

En el mercado de software, sobre todo se observara la aparición de nuevas estrategias comerciales, y la consolidación de oportunidades en el segmento de la pequeña y mediana empresa.

Gilberto Romero, dice el respecto que la tendencia a comercializar el software como un servicio, a través de un esquema de outsourcing cobrara mucha fuerza el próximo año, así como el crecimiento de la adopción de software de seguridad y de aplicaciones en la PyME. «Las bases de datos y las herramientas de integración y desarrollo podrían volver a presentar crecimientos positivos en el 2004, en ello la PyME jugaría un papel muy destacable» aduce.

En el mercado de servicios profesionales seguridad y alta disponibilidad serán el nombre del juego que se desarrolle en el próximo año. La acumulación de información y el resguardo de la misma, seguirán propiciando la demanda de soluciones de almacenamiento y seguridad, manejo del ciclo de vida de la información, consultoria e implantación de software de seguridad, servicios de continuidad, de alta disponibilidad y de recuperación de negocios, es decir el conocer los posibles desastres en los que pudieran incurrir las empresas mexicanas.

«Los servicios de mantenimiento a la base instalada, será una oportunidad de ayudar al cliente a poder sacar



mayor provecho a su inversión, en momentos donde la inversión en equipos nuevos no esta creciendo» concluye Alejandro Florean.

Muy pronto conoceremos muchos lanzamientos por parte de empresas de informática con novedosas soluciones de software para gestión de negocios, bases de datos, pero más allá de eso, el concepto que definirá el matiz de esta nueva tendencia, es que el software es un servicio, un valor agregado que permitirá ser productivo y competitivo a un bajo costo., tal vez ya lo escucho, pero acostumbrese a el discurso.

La venta de software como un servicio, es una tendencia que ira cobrando importancia durante el 2004; pues puede resultar más barato para las empresas en términos de inversión en infraestructura y administración, ya que se trata de aplicaciones de las empresas que ellas pueden modificar, pero que están siendo administradas por un tercero, en este caso por un proveedor de software. No obstante, para el 2004 se prevé un panorama muy complejo sobre todo motivado por el retraso en la aprobación de las reformas estructurales, pero hay que innovar, producir y competir con reformas o sin ellas.

De acuerdo a Gartner, las compañías de TI invierten en herramientas de administración de eventos empresariales para mejorar la productividad del personal de operaciones de TI y para reducir el tiempo que toma resolver problemas, ya que consolidan eventos desde varios dispositivos, aplicaciones y otras herramientas de administración. Sin una administración de eventos apropiada, las operaciones de TI pueden inundarse por tormentas de eventos y un «mar de elementos rojos» en varios



monitores. La administración de eventos ayuda al personal de operaciones de TI a enfrentar los contratiempos que entran y salen de la infraestructura de TI al catalogar los eventos por causa de problema y al relacionarlos con el posible impacto empresarial.

IDC Latinoamérica, firma de investigación de mercados especializada en el sector de tecnología, pronostica que en 2004 la industria del software en la región tendrá un crecimiento del 7.9%, casi cuatro puntos por encima del crecimiento que obtuvo en 2003 (4%).

La razón de este crecimiento es que las empresas quieren aprovechar la coyuntura económica para implementar sistemas que les permitan adquirir mayor control sobre sus operaciones, tener una relación más estrecha con sus clientes, aumentar la productividad y

generar ahorros en la administración de sus recursos de TI. Al igual que el sector privado, existe un movimiento importante de parte del sector público regional para invertir en TI con el objetivo de controlar costos y aumentar los niveles de eficiencia.

En diciembre de 2003, IDC hizo una encuesta entre empresas de los seis principales países de Latinoamérica sobre cómo pensaban invertir su dinero en 2004 en el campo de TI. En los resultados apareció que el 51 por ciento de las empresas piensa aumentar su presupuesto de TI y el 45 por ciento invertirá en aplicaciones. Los tipos de aplicaciones que jalonarán el mercado de software en la región serán los ERP's (enterprise resource planning), el software de «colaboración» y el CRM(customer relationship management).

Otra tendencia que se está consolidando en la industria de software de Latinoamérica es el outsourcing. Algunos de los objetivos de las empresas que hacen outsourcing en el hosting y administración de sus aplicaciones incluyen reducir los costos de soporte, contar con las últimas versiones de las herramientas y liberar recursos para enfocarse en actividades de su negocio que generen valor.

Según Select, el outsourcing de sistemas crecerá más del 7% durante el año que comienza. «Una de las ventajas de este modelo es la posibilidad de convertir la inversión en TI en un gasto porque se amortiza. En México, Oracle lleva el liderazgo en outsourcing de ERP's», afirma Ricardo Zermeño, presidente de Select.

La subcontratación de operaciones de TI que pueden ser realizadas más eficientemente por terceros, una interacción más cercana con sus clientes y la implementación de

software para tener mayor control de las operaciones, son las principales necesidades de las empresas de Latinoamérica en 2004. El buen clima económico les volverá a permitir invertir en TI para ser más competitivas.

Finalmente, hay buenas expectativas que ojalá no acaben en buenas intenciones, es muy difícil en estos tiempos pronosticar el desenvolvimiento de la industria, pero lo cierto es que parte del crecimiento que se esta esperando este año, comenzará por verse hasta el segundo trimestre del año para arrojar un buen resultado hasta el último, casi será igual al 2003, pero la distinción enmarcada es que estará acompañado de un mayor crecimiento.

Comentarios e información: luis_2000flores@yahoo.com

«Todavía no estamos en la era de la información»: Larry Ellison



El sexto hombre más rico del mundo asegura haber encontrado la fórmula para que los sistemas de información por fin funcionen. Desde Oracle planea solucionar, con dos herramientas, los errores de las bases de datos de cualquier empresa.

Para Larry Ellison la aplicación más interesante del mundo es el sistema de información usado por las compañías de tarjetas de crédito. Según el presidente ejecutivo de Oracle, quien habló durante la conferencia de AppsWorld 2004, en San Diego, este es el único que ha podido solucionar el peor problema en la edad de la información: la fragmentación de datos.

El sistema permite que cualquier persona del mundo que tenga una tarjeta de crédito realice compras en cualquier establecimiento comercial del planeta. Para minimizar sus niveles de riesgo, los bancos del mundo crearon una base de datos global única en donde se almacenan los datos que determinan la capacidad de pago y los niveles de endeudamiento de sus clientes. Así, por medio de una rápida consulta electrónica, sin importar la nacionalidad del cliente, el establecimiento comercial es capaz de permitir o rechazar, en tiempo real, una venta.

Para el presidente de Oracle, que lleva trabajando varios años en la creación de un sistema de información que resuelva el problema de la fragmentación de datos, su empresa ya está lista para entrar a una «era de la información» real gracias a dos alternativas que ya han probado con éxito decenas de empresas.

«La opción más recomendable para una empresa es la implementación del E-Business Suite (EBS) completo», explicó Ellison. Con esta herramienta, Oracle quiso ofrecer una sola base de datos y crear una serie de aplicaciones a su alrededor. El contar con

una sola fuente de información facilita el análisis y disminuye costos de mantenimiento, actualización de software, hardware, y capacitación. «Tener 150 bases de datos en 150 sitios distintos es muy costoso», dijo.

Para probar la herramienta, Oracle implementó en sus propias operaciones el EBS y se benefició enormemente: logró ahorrar mil millones de dólares. «Antes teníamos 600 bases de datos diferentes que almacenaban nuestra información en todo el mundo», comentó Ellison en su exposición. «Pensamos que lo ideal era tener una sola».

Sin embargo, hay muchas empresas, sobre todo las grandes multinacionales, que cuentan con un sinnúmero de aplicaciones, a las que les tomaría mucho tiempo y dinero migrar a sistemas de

Oracle. Como alternativa al EBS, Oracle les ofrece a estas compañías un centro de datos de clientes similar al modelo que tiene el sistema de tarjetas de crédito mundial y al «esqueleto» del EBS.

En su presentación, Ellison, de 59 años y considerado el sexto hombre más rico del mundo, explicó por qué Oracle había decidido crear estas herramientas.

«Hace siete años llegaron sistemas como el CRM y le ofrecieron una visión de 360 grados al cliente. Esto parecía una panacea, pues les permitiría a las empresas tener

información crítica como qué productos venderle a determinados clientes y cuáles son los clientes más y menos rentables, entre otras cosas. Pero nos dimos cuenta

de que CRM era muy útil mientras el cliente no pagara», dijo Ellison.

No obstante, para tener visibilidad en tiempo real de toda la operación de una empresa, las aplicaciones de CRM no sólo necesitaban incorporar información de las áreas de ventas, mercadeo, finanzas y recursos humanos, sino que debían estar atadas a una base de datos única.

«Construimos el EBS porque era la única forma de llegar a tener una sola base de datos de clientes y nos tomó muchos años crear las aplicaciones que lo conforman», dijo Ellison. «Esta es una arquitectura probada, escalable y la verdadera entrada a la edad de la información».

Oracle es, en la actualidad, el mayor proveedor de software de administración de bases de datos en el mundo y, según su último reporte de ganancias, obtuvo ganancias de 1.057 millones de dólares entre junio y noviembre de 2003. La compañía clausura hoy su conferencia anual AppsWorld, a la que asistieron más de 8.000 personas.

No obstante, el mujeriego, brillante, amante de la velocidad y de los lujos, piloto de cazas de combate, campeón del mundo de regatas y obsesivo en su empeño por superar a Gates y por implantar los PC tontos, Larry Ellison es, además del presidente de Oracle y uno de los dos hombres más ricos del mundo, ha sido atrapado.

De acuerdo a la publicación MacMinute, Larry Ellison se casó con una escritora cuyo nombre es Melanie Craft, y tuvieron un fotógrafo de boda un tanto especial: Steve Jobs.

El CEO de Oracle, Larry Ellison se ha casado después de 8 años de noviazgo con la novelista Melanie Craft, es estas pasadas vacaciones de invierno. La boda se celebró el día 18 de Diciembre de 2003.



Mejor aprovechamiento de la «Era Digital»: CANIETI

Discurso pronunciado por el Lic. Jorge Cepeda, Vicepresidente de Telecomunicaciones con motivo de la Conferencia de Prensa de EXPO COMM 2004

Este año podremos constatar el compromiso social de la industria, que se ha orientado al desarrollo de modernos e innovadores servicios que permitan el acceso masivo al Internet, en banda ancha inalámbrica, desde cualquier parte, a través de cualquier dispositivo, con mayor velocidad y a menor costo.

Lo anterior, muestra todo su valor en el contexto de la oportunidad única que hoy nos brinda la «Era Digital», con objeto de aprovechar el acceso a Internet para el desarrollo de la sociedad en su conjunto, al hacer llegar de manera remota la información, el conocimiento, la educación, la cultura, los servicios de gobierno, salud, comercio, entretenimiento y financieros. Concepto fundamental bajo el cual se instrumentó el desarrollo del Sistema e-México que ha impulsado fuertemente el actual Gobierno Federal.

Desde hace algunos años, los más importantes desarrolladores de tecnologías de la información y telecomunicaciones en el mundo, se pusieron de acuerdo en diseñar sistemas de acceso masivo inalámbrico en bandas que no requieren de licencia para su uso. Estos sistemas conocidos por su tecnología de espectro disperso, modulación digital o como WiFi «Wireless Fidelity», fueron diseñados para convivir con las aplicaciones previamente asignadas en las bandas de 2.4 y 5 GHz, los cuales además pueden coexistir entre ellos y no requieren de protección contra interferencias.

Dichos dispositivos comprenden desde teléfonos inalámbricos, así como accesorios como el «mouse» y el teclado inalámbrico de una computadora, hasta redes privadas locales completamente inalámbricas y servicios públicos como el acceso a Internet de banda ancha, que empezó en sitios privados y hoy ya permite el acceso desde sitios públicos, como parques, centros comerciales, aeropuertos, hoteles, cafeterías, universidades, hospitales, bibliotecas, etc. y ya está llegando a coberturas de ciudades completas, como son los casos de Zamora en España, Portland, San Francisco, Austin, Seattle, Orange, Washington, San Diego, Denver, Bostón en EUA, Bangalore en India, Hasselt en Bélgica, además de contemplar para el futuro cercano movilidad a baja velocidad para evolucionar a la movilidad necesaria para el acceso desde trenes rápidos y autos.

Se ha proyectado que dichos dispositivos inalámbricos revolucionarán el acceso a las telecomunicaciones, su crecimiento es explosivo y generará la más grande economía de escala en los productos de telecomunicaciones. Las nuevas computadoras y agendas electrónicas, ya están siendo fabricadas con la nueva generación de procesadores que incluyen de manera integrada, la funcionalidad necesaria para el acceso inalámbrico, con lo que ya no se requiere de adicionar tarjetas extra para su uso.

En los EUA nuestro principal socio comercial, el crecimiento del primer trimestre del 2001 al correspondiente del 2002 fue del 100%, luego del 59% para el año siguiente y actualmente se proyecta el 65% para el cierre del primer trimestre del 2004 (Synergy Research Group), además según la FCC de 2000 a 2002 se ha incrementado el registro de estos dispositivos en casi 400% y se prevé un mercado con valor a 9 mil millones de dólares para el 2007.

La industria de las telecomunicaciones en México agrupada en CANIETI ha venido promoviendo ante las autoridades desde hace varios años, el uso de estas bandas en México como de «USO LIBRE», sujeto al cumplimiento de condiciones de operación conforme a las recomendaciones establecidas por organismos internacionales como la UIT, IEEE, CITEL, entre otros.

Las propuestas de licitar dichas frecuencias en beneficio de unos cuantos y en perjuicio del interés común, sería sólo un intento de evitar la masificación del acceso a Internet a menores costos (si se cobra por usar el espectro, dicho cargo tendrá que ser repercutido necesariamente como parte de la tarifa). Lo anterior independientemente de la crisis e incertidumbre que generaría el cobro por un espectro que antes ha sido atribuido a otras aplicaciones (industriales, médicas y científicas), además de que la experiencia internacional y el objetivo del desarrollo de la nueva tecnología, fue para su utilización de forma compartida y en tal forma que no existirá manera técnica de garantizar su un ganador de dicha licitación.

Es reconocido que una mayor cantidad de espectro disponible, permitirá una mayor penetración de los servicios, participación de múltiples oferentes del servicio y mejores condiciones de calidad.

Una experiencia digna de imitar, es la reciente consulta pública emitida por el Gobierno de Colombia en septiembre pasado y cuyos resultados se transformaron en un proyecto de resolución publicado antes de finalizar el 2003 y se cierra la segunda consulta el 15 de enero, con el compromiso de concluirlo y formalizar las disposiciones respectivas a la brevedad posible.

Hoy se requiere que las autoridades de conformidad con lo establecido en el Plan Nacional de Desarrollo y en el Programa Sectorial de Comunicaciones y Transportes 2001-2006, para aprovechar las nuevas tecnologías inalámbricas en beneficio de más mexicanos, para un mayor y mejor acceso, establezcan en las siguientes semanas, porque ya estamos tarde en relación con nuestros competidores en el mundo, la manera en que nuestro país se incorporará al uso de tan ventajosa aplicación, con lo que se brindará la certeza jurídica necesaria para la venta y comercialización de dichos productos y servicios en México, considerando lo establecido en dichos documentos, de que el uso del espectro radioeléctrico en México se ha ceñido tradicionalmente a las directrices de la UIT.

Finalmente y de manera similar, existen otros innovadores productos y servicios, como el tráfico de voz por Internet y la portabilidad de números, que están revolucionando la industria de las telecomunicaciones y fomentando la competencia en beneficio de los clientes, aspectos sobre los cuales también nuestras autoridades en materia de telecomunicaciones, deben cuanto antes establecer las reglas y los tiempos para su aprovechamiento en México, a fin de que los usuarios reciban los beneficios del avance tecnológico y la convergencia de los servicios.

De no establecer en el corto plazo, las reglas necesarias para el uso de las más modernas tecnologías de información y comunicaciones en México, estaremos en desventaja competitiva con los países que ya lo han hecho, con el perjuicio a la economía nacional que esto significa.



QUALCOMM Incorporated anunció sus resultados financieros del primer trimestre del año fiscal 2004 concluido el 28 de diciembre de 2003. Los ingresos alcanzaron \$1,200 millones en el primer trimestre, lo que representa un incremento secuencial del 37 por ciento y un incremento anualizado del 13 por ciento. Las ganancias netas del primer trimestre alcanzaron \$352 millones y las ganancias por acción fueron de \$0.43, un incremento del 21 por ciento y 23 por ciento de manera secuencial y un incremento del 46 por ciento y 43 por ciento anualizado, respectivamente.

Con base en el presente plan corporativo, esperamos que los ingresos totales de QUALCOMM tendrán un crecimiento anualizado de aproximadamente 6-10 por ciento, y las ganancias totales por acción de QUALCOMM se encuentren entre \$1.41 y \$1.46 para el año fiscal 2004, en comparación con \$1.01 durante el año fiscal anterior, incluyendo una pérdida estimada de \$0.15 por acción correspondiente al segmento QSI. Debido a su naturaleza, algunos ingresos y egresos como pérdidas y ganancias, pérdidas y ganancias secundarias, ingresos relacionados con el uso de nuestro FCC Auction Discount Voucher y reducciones de activos no pueden predecirse con precisión. Las reconciliaciones detalladas entre los resultados totales de QUALCOMM y los resultados excluyendo QSI, así como las reconciliaciones de periodos anteriores, pueden consultarse en nuestra página Web de Relaciones de Inversionistas en www.qualcomm.com.

Será en el foro empresarial dedicado al sector de telecomunicaciones, EXPO COMM MÉXICO 2004, en el que Websense, proveedor líder mundial de soluciones de administración de Internet para empleados (EIM), participará a través de sus canales de distribución autorizados (Citi, Scitum, Serpronet, Insys, Protgt, y Onlinet), a fin de mostrar y mantener al mercado mexicano a la vanguardia en cuanto avances de soluciones líderes en el ámbito de la seguridad.

«Client Application Manager será el producto de seguridad estrella del evento, ya que mediante esta solución se pueden administrar aplicaciones a nivel estación de trabajo desde un servidor centralizado., reduciendo así los riesgos de correr aplicaciones no licenciadas por el corporativo, y de correr alguna aplicación infectada con algún código malicioso. De esta manera se garantizará que las aplicaciones no autorizadas no consuman ancho de banda innecesario», explica Estela Cota, gerente de Canales de Websense. Para mayor información, visite: <http://www.espanol.websense.com/>

Progress Software México, unidad de negocio de Progress Software Corporation y proveedor líder de tecnología para el desarrollo de aplicaciones de negocio lanza su nuevo «Programa de Seminarios 2004»; estos seminarios serán gratuitos y están destinados a dar a conocer la tecnología Progress, así como las soluciones verticales desarrolladas en Progress OpenEdge, de sus Asociados de Aplicaciones (AP – Application Partners), a los diferentes sectores del mercado mexicano.

El primer seminario se llevará al cabo el 17 de Febrero en la Ciudad de México, con la participación de su Asociado «Expert Sistemas Computacionales» que presentará al mercado mexicano las nuevas tecnologías encaminadas a dar soluciones de negocio específicas, desarrolladas en Progress OpenEdge, con el seminario «La Economía en las Nuevas Tecnologías Dirigidas al Sector Salud»; tocando temas de interés relevante para la completa integración de los procesos y

Siguiente cuadro>

HYPERION ESSBASE BATE UN NUEVO RECORD

Hyperion Essbase, ejecutado en Servidores HP Integrity con procesadores Intel Itanium 2 y con servidores HP ProLiant demostró ser la solución de Business Intelligence más rápida del mercado en los bancos de pruebas, con resultados de hasta un 40% más veloz.

Hyperion Essbase, la plataforma de Business Intelligence de Hyperion ha batido un nuevo record OLAP de velocidad y escalabilidad. La prueba se realizó de acuerdo con el estándar APB-1 - diseñado para probar la velocidad, rendimiento y escalabilidad de software analítico- sobre equipos HP basados en procesadores Intel y confirmó su posición como «número uno» en velocidad, rendimiento y escalabilidad en un entorno del «mundo real» que simulaba la configuración de los sistemas utilizados por la mayoría de los clientes.

Gracias a la utilización de servidores de rango medio Integrity y ProLiant de HP, dotados con procesadores Intel, este banco de pruebas demostró la escalabilidad sin igualdad y la velocidad de Hyperion Essbase, ya que obtuvo una velocidad media de consultas por minuto de 119.085, prestando servicio a 10.000 usuarios simultáneos, con una media de velocidad de 5,04 segundos por consulta de usuario.

Para esta prueba, Hyperion utilizó la versión de 64 bits Hyperion Essbase Analytic Services, y los resultados obtenidos convierten a la multinacional norteamericana en el primer vendedor de software con capacidad para proporcionar una solución de Business Intelligence de 64 bits adecuada para ser utilizada con un sistema de HP basado en el procesador Itanium 2. Hyperion Essbase, núcleo de la plataforma de business intelligence de Hyperion, proporcionará aún mayor flexibilidad y escalabilidad a las más de 4.000 empresas de todo el mundo que ya son clientes suyos.

A diferencia de otras pruebas OLAP realizadas recientemente, Hyperion configuró el software Hyperion Essbase utilizando servidores HP Integrity basados en procesadores Intel Itanium 2, una arquitectura típica en muchas empresas. Estos servidores han sido diseñados para cumplir los requisitos que demandan las empresas y las aplicaciones técnicas, proporcionando a los clientes con un elevado rendimiento y un bajo coste de escalabilidad. El banco de pruebas demostró resultados que multiplicaban por 10 los resultados de rendimiento y escalabilidad obtenidos en las pruebas realizadas por otros vendedores de soluciones de business intelligence.

Mike Schiff, perteneciente a una firma de analistas independiente, Current Analysis, considera que «Hyperion ha obtenido unos resultados impresionantes mostrando el rendimiento y escalabilidad de Essbase con una configuración de servidores de gama media que emula la realidad cotidiana de sus clientes».

GRUPO SP EVOLUCIONA A SOFTLAND-SP EN LAS AMERICAS

Grupo SP, líder en desarrollo de gestión administrativa, contable y de punto de venta para las pequeñas y medianas empresas (PyMES), ha anunciado su evolución a Softland-SP luego de 22 años de permanencia en el mercado bajo esa marca desde su fundación en 1982 en Madrid, España.

Mario Martínez, Director General de Softland-SP en México, mencionó que dentro de las acciones inmediatas a seguir destaca el servicio post venta orientado a satisfacer las necesidades de capacitación, implementaciones y asesorías especialmente de servicios Hot-Line, con la finalidad de ofrecer más valores agregados a los clientes. «Softland-SP da continuidad a todos los programas de comercialización y soporte creados por Grupo SP México y aumenta sus servicios para llegar a la calidad total como resultado de la evolución de la compañía», expresó Mario Martínez.

Con esta nueva identidad corporativa de Softland-SP se inicia con una fuerte campaña publicitaria a nivel nacional que estará tanto en publicaciones de negocios y dirigidos a la PyME, asimismo al canal de distribución, y diferentes medios de comunicación.

Los programas de comercialización y atención al distribuidor bajo el esquema de Pay Per Sale, continuarán ofreciendo con ello, lealtad al canal de distribución en la venta de producto por concesión; es decir, el distribuidor pagará el costo del paquete una vez que lo haya vendido. «El distribuidor hace una mínima inversión inicial del software y el resto lo paga hasta que el usuario lo tenga instalado, conforme lo vaya vendiendo, no queremos que se llene de inventario que no se mueve, nuestra evolución a Softland-SP respalda toda acción que los distribuidores hayan adquirido en el pasado» comentó Mario Martínez.

Este programa Pay Per Sale incluye un pack de 15 productos para el distribuidor con valor de \$35,000 pesos; de los cuales, sólo se paga el 10% del costo total de la paquetería y posteriormente hasta que la venta esté realizada conforme se vaya vendiendo cada paquete; pasado un año, si el distribuidor tuviera productos por vender, puede optar por devolverlos o quedarse con los que considere convenientes liquidando únicamente estos.

La nueva compañía también anunció que se mantendrán e incrementarán las alianzas estratégicas con compañías OEM (Original Equipment Manufacturing) con firmas de antivirus y de seguridad, o en terminales de hardware de punto de venta entre otras, pues el objetivo es ofrecer calidad total en el desarrollo de herramientas y en el servicio (www.gruposoftland.com)



administración de las clínicas y hospitales y la disminución significativa en los Tiempos de Espera de la atención a pacientes, mediante la aceleración de los trámites administrativos, entre otros, ayudándoles así a potenciar su productividad y competitividad con la solución «MedSys». Para mayor información, llame al +52 (55) 5201 3800 ó al +52 (81) 8368 0215 ó visite www.progress.com/mx

Internet Security Systems, Inc. (ISS) líder mundial en productos de seguridad anunció la adquisición del pionero de seguridad Cobion AG por \$26 millones de dólares. Esta de empresa de iniciativa privada es un líder mundial en tecnología de filtros de seguridad y anti-spam, que protege a las empresas y a los profesionistas independientes en contra de los contenidos no deseables de la web, como el spam, mal uso de la información y pérdida de la productividad.

La adquisición de Cobion permite a ISS proporcionar servicios directos de seguridad como un producto individual o a través de su multipremiada solución Proventia cumpliendo con ello las estrategias de seguridad ofrecidas en el mercado por ISS desde octubre pasado. ISS adquirió Cobion por su tecnología analítica inteligente, por poseer el spam más grande del mundo y filtros de sistema de datos en la web (*20 millones de sitios categorizados en la web, lo que representa cuatro veces más que su competidor más cercano*), además de su infraestructura de investigación robusta, las cuales incluyen 1000 unidades de procesamiento central (CPUs) y 12 puntos de distribución de bases de datos alrededor del mundo. Para obtener mayores datos, no deje de visitar www.iss.net/proventia.

Progress Software Corporation anunció que ha aceptado la adquisición de todos los activos y ciertas subsidiarias de DataDirect Technologies Limited, una empresa privada especializada en el desarrollo de componentes para desarrolladores de software para el acceso a datos basado en estándares. El precio de compra neto y sujeto a ciertos ajustes al cierre es de \$88 millones de dólares en efectivo. Se espera que este nuevo negocio produzca ingresos positivos de inmediato, e ingresos diluidos durante el primer año. Excluyendo la amortización de los intangibles adquiridos y los cargos únicos relativos a la adquisición, se espera que ésta sea redituable de inmediato.

DataDirect es el proveedor número uno de componentes de software para conectividad de datos entre bases de datos y plataformas diversas vía ODBC, JDBC, y otros estándares de la industria. Los drivers de DataDirect simplifican el desarrollo de la aplicación al soportar y permitir acceso a datos en forma consistente entre plataformas y bases de datos múltiples incluyendo Oracle, IBM DB2, Microsoft SQL Server, Sybase y Progress.

Intel Capital anunció que ha realizado una inversión en Tralix Corporation para ayudar a financiar la expansión regional de Tralix y el desarrollo futuro de sus soluciones, las cuales permiten una comunicación eficiente con una audiencia numerosa de empleados, clientes y proveedores.

Tralix ha desarrollado una solución que permite a los usuarios interactuar directamente en el cuerpo de un mensaje de correo electrónico, lo cual aumenta el nivel de respuesta. Además, la solución puede seguir la interacción del usuario con el mensaje de manera eficiente y respetando su privacidad, permitiendo al sistema generar reportes en tiempo real de los resultados, lo cual facilita la toma oportuna de decisiones. Tralix también crea diálogos y respuestas automatizadas que se pueden conectar a sistemas de información tales como los que son utilizados para inteligencia de negocios, centros de atención a clientes y de relaciones con clientes, entre otros. Puede obtener más información acerca de Intel en www.intel.com/pressroom.

SIEMENS MOBILE INNOVA EL MERCADO DE CELULARES EN MÉXICO

Introduce el modelo A 56, el primer teléfono temático-deportivo en nuestro país. En la etapa inicial se colocarán en el mercado 100 mil equipos celulares con cubierta texturizada. Durante el 2004, Siemens Mobile incrementará la venta de equipos celulares en México.

Siemens Mobile anunció la introducción al mercado Mexicano del modelo A 56 SPORT COVER, el primer teléfono celular temático-deportivo en el mercado mexicano desarrollado en conjunto con Telcel. El modelo A56 SPORT COVER es un modelo exclusivo y novedoso, el cual está basado en un concepto temático 100% deportivo. El primer diseño que se introduce al mercado bajo este concepto es el A56 SOCCER.

En la etapa inicial se colocarán en el mercado 100 mil equipos celulares con cubierta texturizada que asemeja un balón de fútbol soccer. La manera en que se comercializarán estos equipos será a través del sistema de prepago AMIGO KIT.

El A56 SOCCER de Siemens Mobile, está dirigido a los verdaderos fanáticos del fútbol que desean expresar y vivir esta pasión al extremo; es un equipo celular básico, con funciones sencillas de acceso a Internet, mensajería SMS y EMS lo que



permite transmitir emociones con imagen y sonido gracias al uso de la tecnología GSM.

El lanzamiento del modelo A 56 de Siemens Mobile, marca el inicio de los importantes planes de expansión que tiene la empresa en México, para el 2004 no sólo se lanzarán equipos dentro del concepto deportivo, sino también se introducirán nuevos modelos de atractivo diseño que abarcarán las distintas necesidades de los consumidores, para lo cual, Siemens Mobile espera posicionarse a mediano plazo entre las tres compañías líderes dentro del mercado de telefonía celular en México.

Las ventas de Siemens Mobile durante su primer año de incursión en el mercado Mexicano, superaron por mucho las expectativas planeadas y se espera que el volumen se vea incrementado durante el 2004 con la introducción de los nuevos equipos, así como con el fortalecimiento de la red GSM que actualmente ya alcanza más de 180 poblaciones a nivel nacional.

HP de México y el Tecnológico de Monterrey, dan inicio al nuevo Discovery Center Tec, Campus Santa Fe.

Ambas instituciones trabajan en conjunto con el objetivo de aumentar el conocimiento de las comunidades académicas y empresariales del país, acerca del valor de la Tecnología de Información en los procesos de negocio de las empresas mexicanas.

El nuevo Discovery Center Tec, Campus Santa Fe, es parte fundamental del convenio de colaboración que firmaron ambas organizaciones el año pasado, para desarrollar de manera conjunta seminarios, maestrías y diplomados, entre otros proyectos.

El Discovery Center de HP es un centro de innovación tecnológica, diseño de soluciones y desarrollo de prototipos de tecnología, pionero en Latinoamérica. Sus pilares fundamentales son: la innovación, los recursos humanos, la tecnología de otras empresas líderes de TI y la habilidad de desarrollar prototipos reales y funcionales, para empresas en México.

El nuevo Discovery Center Tec, ofrece a empresarios y directivos recursos humanos, procesos y metodologías para descubrir e innovar en sus propios ambientes y en sus situaciones particulares. Posterior a esta experiencia, surgirán las ideas de solución que se podrán materializar en forma de prototipos en el Discovery Center de HP.

Como parte de este proyecto, el Tecnológico de Monterrey tendrá acceso a un laboratorio moderno y muy completo para desarrollar y probar soluciones móviles, que contribuirán a agilizar los procesos educativos. Esta alianza facilitará una interacción real de las actividades académicas en el campo empresarial. Como resultado de los talleres diseñados y dictados por HP, maestros y estudiantes observarán la construcción de prototipos

y pruebas de concepto diseñados a la medida de empresas mexicanas, en el Discovery Center de HP.

«Para HP, la creación de este nuevo centro representa un paso más para acercar los beneficios de la tecnología a la comunidad educativa de México», comentó Carlos Guzmán, Presidente y Director General de HP México. «Nos sentimos honrados de participar en este proyecto, ya que el Tecnológico de Monterrey es una institución líder en LA en la formación de las futuras generaciones de profesionales y empresarios».

«Estamos muy contentos de colaborar con HP para el funcionamiento del Discovery Center Tec en nuestro Campus Santa Fe, pues con ello mantenemos nuestro compromiso de ofrecer servicios educativos de vanguardia para nuestra comunidad», comentó el Lic. Salvador Garza Boardman, Director del Tecnológico de Monterrey, Campus Santa Fe. «Este centro y la tecnología de HP, apoyarán el desarrollo académico de nuestros alumnos, al acercarlos a los procesos de negocio que se llevan a cabo en las empresas».

Parte importante del convenio entre ambas empresas, incluye la creación de la Maestría de Administración de Tecnologías de Información con Concentración en Servicios, que inició en septiembre del 2003 y que dará inicio para la segunda generación, el 19 de enero del año en curso. Así mismo, se han llevado a cabo de manera exitosa, el Diplomado en Procesos de Negocio en las Empresas de Telecomunicaciones y el Seminario Ejecutivo de Tecnología Aplicada a los Negocios.



NUEVA LINEA DE MULTIFUNCIONALES EPSON

CX 5400 Y CX 6300

MULTIFUNCIONAL EPSON Stylus CX63

Creado para un estilo de vida activo sin complicaciones.

Un centro de servicios digitales de alto rendimiento, el Multifuncional EPSON Stylus CX6300, es una excelente solución para las empresas u oficina en casa. Con Innovadoras funciones que permiten facilitar las actividades primordiales de una oficina.

Este Multifuncional EPSON Stylus CX 6300, tiene una resolución de 5760 x 1440 dpi para imprimir imágenes con calidad fotográfica y nítidos textos en negro, mientras que con la impresión sin márgenes BorderFree podrá el usuario producir fotografías en los tamaños estándares para enmarcarlas o colocarlas en un álbum. Con las tintas DURABrite exclusivas de EPSON el usuario obtiene la garantía de que cada foto tendrá colores vívidos con duración de muchos años. Para mayor flexibilidad, este dispositivo multifunción incluye un lector para tarjetas de memoria incorporado y una práctica función para seleccionar e imprimir rápida y fácilmente fotografías directamente desde las tarjetas de memoria más comunes del mercado.

Con funciones completas de digitalización, esta versátil unidad digitaliza fotografías y documentos directamente a correo electrónico o para usar en aplicaciones comerciales o creativas. La tecnología de EPSON Easy

Photo Fix permite restaurar a su brillantez original, valiosas fotografías, descoloridas por el tiempo. Y la tecnología de EPSON de digitalizar a tarjeta de memoria permite trasladar estas imágenes a cualquier lugar.

El EPSON Stylus CX6300 ofrece también copia rápida en color, con sólo

presionar un botón, sin necesidad de usar una computadora. Tanto si se requiere producir ampliaciones o copias múltiples en una

página, cada copia es tan exacta como el original. Además, cuenta con un excelente sistema de seguridad que evita el uso no autorizado de la copiadora y ofrece también un escáner para digitalización en color de 48 bits y 1200 x 2400 dpi de resolución

Otra de las ventajas de este equipo es que cuenta con económicos cartuchos de tinta individuales. Con tecnología DuraBrite, además de impresión sin márgenes BorderFree en color, sin necesidad de una computadora.

Asimismo, con la utilidad de copia de Smart Panel de EPSON (incluida) se podrá hacer copias sin márgenes con BorderFree si se requiere usar una computadora. Una conexión USB para sistemas Windows y Macintosh.

MULTIFUNCIONAL EPSON Stylus CX5400

El equipo ideal para cualquier hogar u oficina, el multifuncional EPSON Stylus CX5400, ofrece impresión con calidad fotográfica, copiadora en negro y color independiente con sólo presionar un botón y poderosas funciones de digitalización (escaneo).

El EPSON Stylus CX5400 le permite restaurar al usuario rápida y fácilmente la brillantez original de las fotografías desteñidas, gracias a la tecnología EPSON Easy Photo Fix. La digitalización completamente automática facilita más que nunca esta función, mientras que dos modos avanzados de digitalización te ofrecen mayor flexibilidad y control.

Pero no se trata sólo de restaurar fotografías entrañables. También este equipo tiene la posibilidad de compartir esas fotografías con la familia y amigos. El EPSON Stylus CX5400 convierte rápidamente las imágenes restauradas en color, en impresiones vívidas y brillantes que se podrán conservar por muchos años gracias a las tintas EPSON DURABrite.

Con la resolución optimizada de 5760 x 1440 dpi se puede obtener una calidad de imagen sobresaliente, mientras que con la impresión sin márgenes BorderFree se logra producir fotografías en dos tamaños comunes para enmarcarlas o colocarlas en un álbum.

El EPSON Stylus CX5400 proporciona también resultados sobresalientes al imprimir texto y documentos cotidianos. Este innovador multifuncional ofrece incluso una conveniente función de copiado en negro y color, sin necesidad de utilizar una computadora. Tanto para hacer ampliaciones, como quién necesite hacer múltiples copias en una página, con el EPSON Stylus CX5400 se tiene la seguridad que cada copia será tan exacta como el documento original.

Además de que su funcionamiento es sencillo, el EPSON Stylus CX5400 trabaja con económicos cartuchos de tinta individuales e incluye una práctica conexión USB compatible con sistemas Windows y Macintosh, convirtiéndolo en el dispositivo ideal para cualquier hogar u oficina.

Las tintas DURABrite Ink están constituidas por un pigmento basado en tecnología de tinta. El objetivo de DURABrite Ink es el proporcionar magnífica calidad de impresión, resistencia al agua, resistencia a la luz en una serie de medios de impresión, incluyendo papel sencillo.



HP lanza nueva serie de portátiles y handhelds versátiles

HP desea liderar el futuro de la computación móvil al ayudar a que los clientes se comuniquen, tengan un acceso y administren información crítica, ya sea en sus hogares, sus oficinas o el exterior. Con una nueva línea de portátiles y dispositivos portátiles HP que destacan por su funcionalidad, capacidad de almacenamiento, comunicación wireless y bluetooth, así como mejor aprovechamiento de recursos y aplicaciones.

Por ejemplo la nueva HP iPAQ Pocket PC h4150, la Pocket PC que es más delgada y ligera del mercado que incluye acceso wireless a redes LAN 802.11b- y tecnología wireless Bluetooth, así como la HP iPAQ Pocket PC h4350, que incluye un teclado iluminado además de sus funciones wireless integradas.

Con una amplia variedad de funciones wireless integradas, la HP iPAQ Pocket PC h4150 y la h4350 permiten conectividad wireless en redes personales y redes de área local.

En la oficina, en el hogar o en el creciente número de hotspots públicos wireless LAN (WLAN), como cafeterías, hoteles y aeropuertos, la conectividad wireless permite acceso a información importante de una forma rápida y conveniente. Las redes personales también pueden crearse utilizando comunicaciones «par a par» con otro dispositivo que tenga activado WLAN para colaboración e intercambio de información.

Los clientes también pueden tomar ventaja de las funciones integradas de Bluetooth para sincronizar y compartir información a través de sus propias redes de área personal, tener acceso a Internet, enviar correo electrónico e intercambiar tarjetas de presentación u otros documentos, todo sin cables ⁽¹⁾⁽⁴⁾.



La tecnología wireless Bluetooth también permite a los usuarios imprimir archivos anexos en correo electrónico, documentos o fotos, sin necesidad de utilizar cables y en forma muy conveniente desde la Pocket PC hacia una impresora HP habilitada con Bluetooth.

La HP iPAQ Pocket PC h4150 y la h4350 incluyen protección de seguridad mejorada, lo que reafirma a los clientes que su contenido crítico almacenado en dispositivos y las conexiones wireless hechas con los dispositivos son seguros. El software para red privada virtual - VPN por virtual private network- y de privacidad equivalente a alámbrica (WEP por wired equivalent privacy) proporcionan una seguridad mejorada para conexiones wireless cuando se accede a la información en forma remota a través de WWAN o WLAN, respectivamente.

Asimismo, presentó su HP Compaq Tablet PC TC1100 rediseñada arquitectónicamente – una versátil PC móvil multifuncional con mayor poder y desempeño que incorpora el procesador Intel Pentium M de bajo voltaje y recursos inalámbricos que dan soporte a la marca Centrino. Este procesador ofrece más alto desempeño con menor consumo de energía, proporcionando a los usuarios una duración de batería líder en la industria de hasta 4 horas.

Ofreciendo conexiones inalámbricas seguras apegadas a los estándares de más actualidad, la Tablet PC TC1100 incorpora una tarjeta LAN inalámbrica combo 802.11a/b/g y la tecnología Bluetooth integrada, lo que facilita conexión de manera inalámbrica

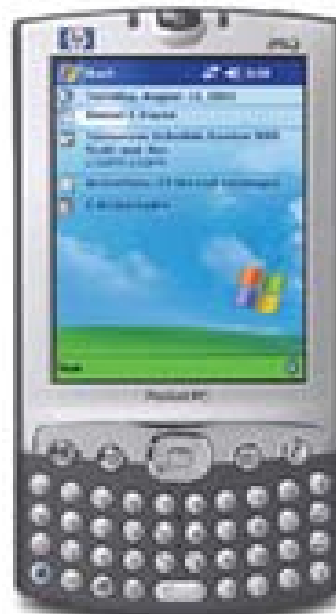
mientras viaja. A la par de la tecnología de tinta digital -digital inking technology- de la Tablet PC, los profesionales móviles pueden trabajar de manera flexible, simplificada e incluso más eficiente que antes.

Como el diseño innovador de la Tablet PC ofrece una mayor flexibilidad, los usuarios pueden realizar tareas de negocios comunes de manera eficiente, como tomar notas a mano en una reunión para referencia posterior o para convertirlas en texto, hacer anotaciones a documentos, leer

revistas o libros electrónicos o incluso enviar discretamente mensajes escritos a mano durante reuniones.

Con medidas de tan sólo 0.8 pulgadas de espesor y un peso apenas superior a las 3 libras, la HP Compaq Tablet PC TC1100 ofrece un nivel de desempeño y características que normalmente se encuentran en una notebook ultraportátil y funcional con Windows XP Professional. Asimismo, la Tablet PC incluye: pantalla TFT de 10.4 pulgadas con un ángulo de visión ancho, cristal con cubierta endurecida y gráficos de alta resolución NVIDIA GeForce4 Go 420; puerto infrarrojo de alta velocidad, Bluetooth integrado y recursos para LAN inalámbrica 802.11b; disco duro SMART de hasta 60 gigabytes de 5,400 r.p.m.; ranura digital segura integrada y conectividad USB 2.0.

Siguiendo con las portátiles, HP presentó también la HP Compaq Business Notebooks nc6000 y nc8000 y



La HP Compaq Mobile Workstation nw8000 integran la familia de soluciones de seguridad HP ProtectTools, ofreciendo seguridad de escala empresarial a través de una innovadora lectora de Smart Cards -o tarjetas inteligentes- y un chip de seguridad integrado.

Además, los dispositivos ofrecen lo más reciente en tecnología inalámbrica integrada segura de Bluetooth a LANs inalámbricas trimodales compatibles con los estándares 802.11a, b y g. Este recurso integrado de LAN inalámbrica se ve mejorado aún más con el soporte de los más recientes estándares de seguridad, como el acceso protegido Wi-Fi - wireless fidelity, fidelidad inalámbrica- Protected Access, que se conoce como WPA.

Las notebooks y la estación de trabajo móvil ofrecen también facilidad de uso en el manejo de la PC con software y accesorios preinstalados comunes optimizándolos para reducir el costo total de propiedad a través del soporte a imágenes comunes.

La línea de notebooks para negocios HP Compaq y la HP Compaq Mobile Workstation nw8000 dan a gerentes de tecnología de información (TI) diferentes características de seguridad a elegir. HP ProtectTools está diseñado para dar soporte a la tecnología de autenticación bifactorial RSA SecurID como opción para ayudar a los clientes a proteger la red e información sensible de su compañía, ya sea que los usuarios estén conectados dentro o fuera de la oficina.

Las nuevas notebooks para negocios y la estación de trabajo móvil HP Compaq cuentan también con la más reciente tecnología de conectividad integrada, desde LAN -red de área local- inalámbrica integrada hasta Gigabit LAN. Esto permite a los usuarios optimizar la conectividad y al mismo tiempo les da la posibilidad de expandir su red con el tiempo. Un módulo Bluetooth integrado opcional permite también a los usuarios configurar su propia red de área personal y sincronizar y compartir datos sin esfuerzo con otros dispositivos habilitados para Bluetooth, incluidos impresoras, teléfonos celulares y handhelds. Se puede obtener más información en <http://www.hp.com>



Presenta Samsung el nuevo Multidrive SR-W04B

Samsung Electronics México, empresa líder en proveer soluciones de telecomunicaciones, informática y electrónica de consumo, presenta el Multidrive SR-W04B que gracias a sus avanzadas características permite grabar y reproducir prácticamente cualquier medio óptico con una compatibilidad total.

Se puede destacar entre sus principales características la capacidad de grabar en formato DVD-R/RW así como en DVD+R/RW a velocidades de escritura de hasta 4X, este último formato permite al usuario el grabar DVDs sin formateo previo y utilizarlos de forma inmediata sin necesidad de finalizarlos. También posee el innovador sistema «Lossless Linking» que permite al usuario pausar las grabaciones y continuarlas después, característica que elimina los fallos conocidos como «Buffer Underrun»; además permite la edición de escenas sin tener que borrar completamente los medios reescribibles +RW

El nuevo Multidrive SR-W04B de Samsung permite escribir los discos a través de dos modos de grabación: CAV y CLV, el modo CAV (Constant Angular Velocity) es recomendable y más eficiente cuando se trata de crear un disco de datos y el modo CLV (Constant Linear Velocity) se

potencian los usos con búsquedas secuenciales como suele ocurrir con los discos DVD-Video, esto representa una gran ventaja ya que la gran mayoría de las unidades disponibles hoy únicamente graban utilizando la tecnología CLV.

Y por si estas características fueran poco, el nuevo Multidrive SR-W04B de Samsung es totalmente compatible con el formato «Mount Rainier», incluido en Windows XP mismo que permite crear los discos DVD como si fueran disquetes que podrán ser leídos en cualquier lector DVD gracias a un driver residente en el sistema operativo, esto le permite al usuario tener un dispositivo de alta capacidad, con la simplicidad de un disquete.

Estas ventajas se traducen en compatibilidad y confiabilidad ya que en prácticamente todos los equipos caseros pueden ser reproducidos medios RW. Ahora los usuarios de Computadora así como los profesionales de la realización de video encontrarán en esta unidad el equipo más completo, versátil y moderno de su clase en el mercado gracias a todas sus prestaciones y calidad respaldada.



SGI LANZA SERVIDORES BASADOS EN LINUX

A partir de ahora, el mercado mundial de cómputo técnico de rango medio, estimado actualmente en US\$2.6 billones, sufrirá un cambio radical en la relación precio/rendimiento: Silicon Graphics está lanzando SGI Altix 350, un nuevo servidor con procesadores Intel Itanium 2 basado en Sistema Operativo Linux de 64 bits, a un precio hasta 50% menor junto con un desempeño hasta 75% superior a los servidores propietarios como Sun y HP. SGI Altix 350, está disponible en una amplia gama de configuraciones escalables, en un único sistema de rango medio orientado a científicos, ingenieros de diseño, investigadores y otros usuarios de cómputo técnico.

Equipado con procesadores Intel Itanium 2, SGI Altix 350 es una solución Linux de 64 bits superior para servidores de bases de datos técnicos, servidores departamentales y clusters de alta productividad a un precio inicial de US\$12.199*. En configuración de 4 processadores tiene un precio de lista de US\$21.599*, que representa un precio innovador de US\$5.400* por procesador, para un sistema de rango medio escalable.

Dado que utiliza componentes estándar SGI Altix 350 tiene una nueva ventaja importante en el mercado de cómputo técnico de rango medio: poniéndolo en ventaja para poder competir con los fabricantes de servidores UNIX SMP propietarios rompiendo con un mito y liberando a los usuarios de ser «rehenes de la tecnología». Los usuarios de ambientes de cómputo técnico podrán correr centenas de aplicaciones Linux sobre Altix. Además de esto, existen cerca de 100

aplicaciones técnicas optimizadas para sacar provecho de los recursos de la arquitectura avanzada de Altix.

Este lanzamiento no solo representa un fuerte impacto en México, para Marco Antonio Islas Director General SGI México. «El mercado mexicano tiene un perfil de demanda mucho más acentuado para sistemas de rango medio, especialmente en el mercado de investigación científica, y manufactura. Este nuevo sistema llega como una opción para atender las necesidades de cómputo técnico de rango medio para nuestros clientes en universidades y empresas», declaró Islas. El ejecutivo destacó las ventajas que Altix 350 ofrece en lo que se refiere al retorno y protección a la inversión, «debido a la flexibilidad y escalabilidad del sistema».

Por su parte, Rodrigo Sandoval, Director General de Intel Tecnología de México comentó que «Intel y SGI han estado progresando mucho en la construcción de soluciones empresariales para el procesador Itanium 2 y con el desempeño sobresaliente del procesador, recursos de clase empresarial y un gran soporte de empresas como SGI, la familia de procesadores Itanium se encaminará realmente a convertirse en la plataforma de elección de los centros de procesamiento de datos de alto rendimiento». www.sgi.com/servers/altix350.



Gold's Gym se estandariza en la infraestructura de acceso con Citrix

Citrix Systems, Inc., anunció que Gold's Gym International, la cadena de clubes de fomento a la salud más grande del mundo, se está estandarizando en Citrix MetaFrame Presentation Server para centralizar la administración de aplicaciones en todos sus gimnasios corporativos (mejorando con ello la seguridad de su enorme base de datos de información de clientes y permitiendo que un reducido personal de informática configure al instante la infraestructura de acceso en nuevos gimnasios). Con la meta de adquirir o abrir de 10 a 20 nuevos gimnasios corporativos más 100 gimnasios de franquicia cada año, Gold's utiliza la infraestructura de acceso de Citrix en combinación con terminales cliente delgados Wyse Winterm para dar soporte al rápido crecimiento y reducir los costos de TI en más de 50%.

«La industria del acondicionamiento físico ha continuado gozando de un crecimiento saludable y Gold's requería una infraestructura de TI estandarizada, segura y escalable que se mantuviera al ritmo de nuestra expansión», dijo Jeff Skeen, director de sistemas de información de Gold's Gym International. «Combinando Citrix MetaFrame Presentation Server con terminales cliente delgados Wyse, podemos configurar fácilmente 15 gimnasios en sólo dos días, comparado con las horas que invertíamos en instalar tan sólo una aplicación empresarial en una PC». Con la infraestructura de acceso de Citrix, el personal de TI de Gold's da soporte a más de 2,000 empleados distribuidos en 37 gimnasios corporativos y tres oficinas administrativas, y permite a más de 200,000 clientes corporativos registrarse con seguridad, facilidad y al instante. Los gimnasios corporativos, propiedad absoluta de Gold's Gym International, están equipados con cinco estaciones Winterm destinadas a diferentes operaciones.

La instalación típica cuenta con una estación de registro automático a la entrada del gimnasio para los clientes; un punto de venta minorista para registrar compras; dos estaciones de ventas para la venta de contratos y credenciales con fotografía; y una estación para el gerente general con acceso limitado a Internet. Cada empleado tiene una clave de registro única para tener acceso a un sistema de escritorio seguro en cualquier

terminal cliente delgado, y los usuarios del gimnasio y el personal administrativo tienen el beneficio del acceso basado en su función a una combinación heterogénea de aplicaciones.

Para proteger información privada de los clientes, MetaFrame Presentation Server permite también el control centralizado del acceso a aplicaciones y registros de clientes, lo cual ofrece un medio de protección adicional contra la alteración o robo de datos. A través de la implementación centralizada de aplicaciones, MetaFrame Presentation Server ha fomentado ahorros sustanciales en costos y tiempo en la administración continua de sistemas en Gold's, que es manejado en tiempo parcial por tan sólo dos empleados de TI de Gold's.

Los gerentes detallistas que a menudo viajan de un gimnasio a otro ahora pueden tener acceso fácilmente a sus sistemas de escritorio personalizados desde terminales del gimnasio, lo cual permite a Gold's eliminar la necesidad de usar laptops y reducir aún más los gastos en tecnología de información. Además, Citrix ha reducido apreciablemente los costos de conectividad de la red y ha mejorado el desempeño de las aplicaciones a través de la reducción del ancho de banda requerido para tener acceso a las aplicaciones.

La base de Citrix MetaFrame Access Suite, Citrix MetaFrame Presentation Server, es el software para servidores de presentación más ampliamente implementado en el mundo para el manejo centralizado de aplicaciones heterogéneas y la provisión de su funcionalidad como un servicio para los trabajadores, donde quiera que ellos se encuentren. MetaFrame Presentation Server está certificado para operar con Microsoft Windows 2000 Server y Windows Server 2003, y admite virtualmente cualquier aplicación para Windows o la Web personalizada o comercial en paquete. MetaFrame Presentation Server ofrece una base excepcional para el desarrollo de soluciones de acceso altamente escalables, flexibles, seguras y manejables que reducen los costos de operación de las computadoras e incrementan la utilidad de cualquier sistema de información.

Mexicana de Aviación, Microsoft México y el Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México celebran los 100 años de la aviación.

Con motivos de la celebración de los 100 años de la aviación en México Microsoft y Mexicana se unen al AICM para presentar la exposición «100 Aniversario de la Aviación» en la Galería de Arte del Aeropuerto Internacional más importante de nuestra ciudad. La inauguración de esta exposición estuvo presidida por Enrique González González, Director General del Aeropuerto, acompañado de directivos de ambas empresas.

La exposición ofrece una serie de cuadros históricos e imágenes conmemorativas referentes a la historia de Mexicana, maquetas y mapas sobre las remodelaciones y obras que ha realizado y realizará el AICM, así como la oportunidad de experimentar todo el realismo del vuelo con Microsoft «*Flight Simulator 2004: 100 años de vuelo*» donde los visitantes podrán elegir desde aviones históricos hasta los aviones más modernos, mientras aprende sobre la evolución que ha tenido este software de simulación a lo largo de 20 años.

Asimismo, Microsoft Flight Simulator 2004 celebra los 100 años de vuelo con una colección de naves históricas de gran relevancia. El juego mantiene la fidelidad a la tradición del realismo, innovación tecnológica, que ya han hecho las delicias de los adictos a la aviación y de los pilotos de todo el mundo y que han convertido a «Microsoft Flight Simulator: 100 años de la aviación» en uno de los títulos de entretenimiento más vendidos de la historia de la PC. Esta edición del centésimo aniversario de la aviación incluye nueve aeronaves históricas y 15 aparatos contemporáneos, en lo que constituye la versión más completa y asombrosa de la historia de la franquicia. Incluye además un sistema de clima dinámico mejorado, paisajes generados de forma automática y efectos visuales detallados. La exposición se llevará a cabo en la Galería de Arte Sala «C» a partir del día 14 de enero y hasta el 23 de febrero de 2004.

PASARELA

Microsoft Corporation dio a conocer el nombramiento de Leonardo Ortiz Villacorta como nuevo director de Imagen y Comunicación Corporativa para América Latina de Microsoft Corporation, puesto que ocupará a partir de la segunda semana de enero del presente año, teniendo como sede las oficinas centrales de Microsoft Latinoamérica, ubicadas en Fort Lauderdale, Florida. El ejecutivo reportará de forma directa a Percy Canon, Director de Mercadotecnia y Negocios para América Latina de Microsoft Corporation.

AGFA, anunció el retiro de Christian Aumond, Director General de AGFA de México desde el año de 1999, quien dejará su cargo a partir del 1 de abril de 2004. Después de una trayectoria de éxitos por más de 34 años en AGFA, sus funciones serán tomadas a partir del 1 de enero del 2004 por el Sr. Julián Robledo Guadarrama quien fungió como Director Comercial de Heidelberg por casi 11 años al frente de la Dirección Comercial donde entabló estrechas relaciones de negocios con sus clientes.

Rafael A. Lucido de la Parra anunció personalmente que, tras cumplir 30 años de carrera interrumpida y ocupar diversas posiciones dentro de Ericsson, tomó la decisión de retirarse para buscar nuevos retos profesionales de manera independiente. Asimismo, continuará al frente de la Vicepresidencia Ejecutiva de la Asociación Nacional de Telecomunicaciones (ANATEL). Para información relacionada con ANATEL pueden contactar al teléfono 10183733 o al 52734063 o al correo electrónico lucidodelaparra@prodigy.net.mx

Nien-Ling Wacker, Chief Executive Officer (CEO) de LaserFiche anunció el nombramiento de Gerald Bengtson como Presidente y Chief Operating Officer (COO). Ms. Wacker, fundadora de la compañía en 1987 y hasta ahora Presidente, asumió la nueva posición como Chairman y Chief Executive Officer.

Bengtson se unió a LaserFiche hace seis meses como consultor estratégico después de su retiro de American Honda, donde desempeñó el cargo de Vicepresidente de American Honda Finance Corporation. En meses recientes, trabajó con el equipo de administración de LaserFiche para desarrollar una estrategia de crecimiento.

PeopleSoft, la segunda empresa más grande de software empresarial en el mundo, dio a conocer nombramientos para su oficina en México, como parte del proceso de fusión con J.D. Edwards. Gilberto Garza Cadena, será el Director General para PeopleSoft México, y será responsable de la operación en nuestro país, reportando directamente a Enrique Perezyera, quien fue ratificado como Vicepresidente Senior para América Latina.

Rolando Garay, es el nuevo Gerente de Ventas Empresariales. Rolando cuenta con más de 13 años de experiencia en ventas para el sector empresarial y empezó su carrera en HP.

Roberto Martínez, ocupará la Gerencia de Mercado Medio y Canales de PeopleSoft México, reportando también a la dirección general. Alejandro Correa, será el

nuevo Gerente para el área de Pre ventas, reportando directamente a Gilberto Garza.

Finalmente, Yhone Esponda se mantendrá a cargo del área de Mercadotecnia de PeopleSoft México y que desde hace 2 años ocupa esta posición. Yhone será responsable del desarrollo e implementación de la estrategia de marketing para todas las familias de productos de PeopleSoft.

Progress Software México, unidad de negocio de Progress Software Corporation y proveedor líder de tecnología para el desarrollo de aplicaciones de negocio anuncia que Ignacio Hernández Vargas se integra al equipo de la empresa en el puesto de Director Comercial.

Ignacio es egresado de la Licenciatura en Administración de Empresas en la Universidad del Valle de México, y con Maestría en Sistemas de la Universidad La Salle; cuenta con más de 20 años de experiencia en la industria TI, trabajando para empresas como IBM de México, donde se inició en la división de Office Products y Data Processing, siendo también seleccionado para la creación de ventas a través de canales con sistemas AS/400. Posteriormente se fue a Xerox Corporation, a participar en la estrategia de ventas de Electronic Printing. En 1996 Ignacio se incorpora a Oracle México, al Sector Industria, obteniendo buenos resultados en ventas de Soluciones tipo ERP's.



Humor



HP reafirma la posición líder en el mercado de PC durante el cuarto trimestre

De acuerdo a cifras preliminares de envíos en 2003 liberadas hoy por IDC, HP continuó con su creciente ímpetu en el mercado al ocupar el lugar más importante en PC durante el cuarto trimestre y consolidar su posición como uno de los dos proveedores globales de PC más importantes.⁽¹⁾

HP obtuvo un crecimiento secuencial de 15 por ciento a escala mundial y 21 por ciento de crecimiento año tras año durante el cuarto trimestre de 2003, con particular fuerza en Europa. HP continúa tomando la delantera al resto del mercado de PC, que creció 14.4 por ciento en forma secuencial durante el mismo trimestre. La compañía creció 40 por ciento más rápido que el mercado en forma anual durante los últimos tres trimestres. «Con base en nuestra exitosa culminación en el cuarto trimestre, el compromiso de HP en brindar innovadoras PC al menor precio y a través de la red de distribución tecnológica más grande del mundo, está haciendo eco en nuestros clientes en todas partes del globo», dijo Jim McDonnell,



vicepresidente de mercadotecnia y ventas en HP Personal Systems Group. «La carrera de dos contendientes por lograr el liderazgo en PC continúa hombro a hombro».

«Ahora estamos enfocados en extender nuestro éxito. Los números muestran que estamos reduciendo la brecha de producción con las de nuestro más cercano competidor. Con esa

distancia ampliándose entre los dos vendedores líder y el resto del mercado, es claro que HP está en una posición óptima para capitalizar las continuas oportunidades en el mercado de PC».

Breves hechos:

- El negocio de PC de HP creció **21** por ciento a escala mundial año tras año.
 - El crecimiento secuencial de HP en el mundo es de **15** por ciento
 - En Estados Unidos, HP creció **19** por ciento en comparación con el año pasado
- Información adicional sobre HP está disponible en www.hp.com

(1) Reporte preliminar de los 5 mejores proveedores de PC en el mundo, publicado el 14 de enero de 2004.



Luis Enrique Flores

Coordinador de Información

luis_2000flores@yahoo.com

http://mx.geocities.com/boletinbit_mx

Boletín de Información Tecnológica es una publicación digital independiente que es distribuida a través de internet y medios alternativos mensual. La misma nace bajo la idea y concepto de Puente de Enlace y la Agencia EnlaceRP que tiene su domicilio físico en Puente de Alvarado N° 76-14, Colonia Tabacalera, C.P. 06030, México, D.F. Tel. y Fax: 57-05-7487. La reproducción parcial o total de los materiales gráficos y textos publicados es prohibida, amparado por la Ley de Derecho de Autor, salvo solicitud por escrito a BIT. Asimismo éste boletín se envía con la complacencia de la nueva legislación sobre correo electrónico: Por sección 301, párrafo (a) (2) (C) de S.1618 bajo el decreto S.1618 título 3ro. aprobado por el 105 Congreso Base de las Normativas Internacionales sobre SPAM. Registros en trámite.

Asimismo agradecemos la colaboración y apoyo de las siguientes

Agencias de Medios, Comunicación y Relaciones Públicas que nos públicas y privadas que nos facilitan el acceso a la información:

AB Comunicación, AHCET, AMIPCI, Burson Marsteller, CANACINTRA, CB Comunicación, Chein Consultores, Círculo y Medio, Consultoría en Comunicación Integral, Comunicación Integral, Concepto Clave, Consultora Select, Contacto en Medios, DIGESCA UNAM, e-Beacon, Edelman, Ericsson, First News, Fleishman Hillard, Gartner Group México, Global Position & Associates, Grupo Consultoría Estratégica, Hilland & Knowlton, I&CI Relaciones Públicas y Comunicación, Imagen y Comunicación Integral, INCIDE Comunicación, iPunto, Larrondo DICE, Lead Image, Matchcode, MarCom Tech, Marketing Q Strategies & Communications, Martec Porter Novelli, MatComm Branding Communications, Mendez y Asociados, Motorola, Murphy Consulting México, Newcon, PasalaVoz, Sistema de Información de la Presidencia, PRP, Public International, Xareni Consultores y Zimat Golin Harris Consultores.

Valga la disculpa por los que nos faltaron, pero aún estamos actualizando nuestra base de datos.