

# Mal tercio para el sector TIC

*«La ciencia y tecnología es como la luz y la sombra, puede el hombre llegar a su autodestrucción mediante esta, pero salvarse mediante la misma» [Octavio Paz]*

La industria vive una de sus peores crisis, por supuesto, la evolución de la economía no ha ayudado al buen desempeño de las TIC, pero a decir verdad, quizás tampoco sea la mas importante. Entre los retos y oportunidades que se ha fijado el gobierno del Presidente Vicente Fox Quesada, que llega ya a su tercer año de gobierno, se encuentra destinar recursos incrementales a la ciencia y tecnología, alrededor de 12,000 millones de pesos anuales y que el que el gasto nacional en investigación y desarrollo experimental represente el 1 por ciento del PIB en el año 2006.

Sin embargo, es cierto que el incumplimiento de las expectativas económicas nos ha llevado a revisar nuevamente a la baja el crecimiento del mercado de Tecnologías de Información y Comunicaciones (TIC), ubicándolo en un nuevo escenario estimado de menos del 1% para el 2003, y quedando atrás el escenario previo del 3.6% de crecimiento.

De acuerdo a la consultora Select, vale la pena analizar lo que ha sucedido en los principales segmentos del mercado, donde podremos observar que la época del auge en la venta de equipo ha quedado atrás, pero desafortunadamente la demanda de soluciones, es decir software y servicios, sigue sin tener gran

*Continúa>*



## PORTADA

impacto en el mercado mexicano. De hecho, la venta asociada a soluciones representa un modesto 10% del mercado total de TIC, y a pesar de que en la empresa mediana se empiezan a registrar avances, los precios a los que se venden las soluciones en este tipo de organizaciones no ayudan a registrar un mayor impacto en su participación.

Realmente 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.

En nuestro país se observan notables diferencias con lo que sucede en el resto del mundo, cuando se analizan los patrones de inversión, basta decir que mientras en el resto del mundo se destina el 44% de la industria TIC al segmento de servicios de telecomunicaciones, en nuestro país este rubro llega al 67%.

Sin embargo, los servicios Web son nuevas tecnologías que emanan de Internet y son usadas principalmente para automatizar la comunicación entre diversas aplicaciones, de una manera rápida, flexible y a bajo costo. Mediante el uso de estándares y protocolos comunes, los servicios Web permiten la comunicación entre aplicaciones, sin importar la plataforma operativa o equipo en el que residan, para compartir datos usando interfases desarrolladas en XML.

Para la consultora Select estas aplicaciones quizás ya están identificadas y podrían ser algunas asociadas a música, publicidad, atención a clientes, transacciones en línea, e-salud, e-aprendizaje, servicios gubernamentales en línea e interacción entre comunidades. En la medida en que estos servicios básicos sean ampliamente usados y dominados por los individuos, la posibilidad de implementar servicios más avanzados será aun mayor.

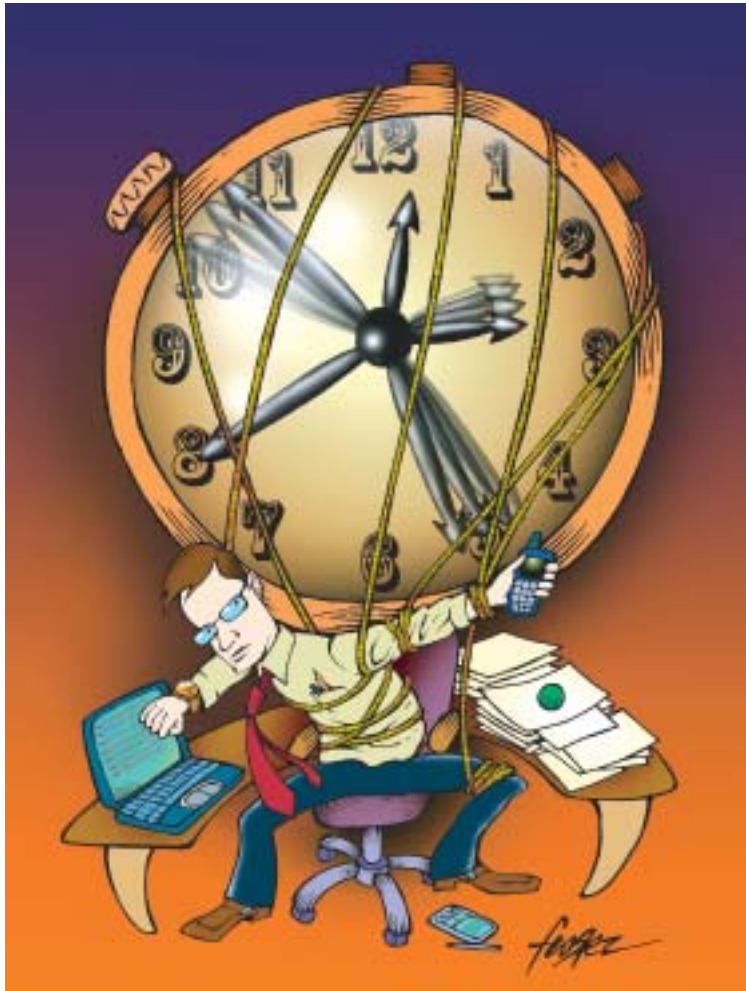
Pero no todo se centra en las empresas, hace poco la Secretaría de Educación Pública (SEP) y Microsoft México firmaron un amplio acuerdo de cooperación

tecnológica denominado «Alianza por la Educación», el cual busca dotar a escuelas de educación básica con los programas de cómputo necesarios para mejorar las habilidades del proceso de enseñanza-aprendizaje.

Con esta estrategia a cinco años, se estima que este acuerdo impactará a un universo de más de 125 mil planteles de educación básica, dotando de los programas más avanzados de Microsoft a cerca de 200 mil computadoras. Este es un importante paso hacia la modernización y uso de la tecnología, así como en lo referente a capacitación y actualización de profesorado y estudiantes, donde se calcula que durante este periodo de tiempo se llegará a más de 800 mil profesores y más

de 20 millones de alumnos para desarrollar todo su potencial mediante el acceso y la capacitación en tecnologías de cómputo.

Es sabido que el número de suscriptores móviles cada vez crece menos en México y en el mundo, simplemente porque nos estamos acercando a un punto de saturación, en el que prácticamente toda la población que puede acceder y mantener el uso del teléfono móvil ya cuenta con el servicio. Inclusive ya se habla que una buena parte



de las líneas celulares actividades no son utilizadas en su mayoría por parte de los usuarios.

Anteriormente ya se había mencionado que los operadores celulares, han comenzado a diseñar estrategias geográficas con diferenciadores para cada tipo de área; máxime si se considera que la batalla competitiva en el país ya no es por atraer a personas que en la actualidad no poseen teléfonos móviles, pues quedan muy pocos, sino por arrebatar abonados a otro operador; por ello las estrategias se enfocan entre otras cosas a ofrecer mejor servicio, mas aplicaciones avanzadas y tarifas atractivas, entre otras.

No obstante, con una estrategia de fidelización para los 1.5 millones de suscriptores (7.5 por ciento del total de usuarios suscriptos) de telefonía celular en plan tarifario, Telcel ha lanzado al mercado el Círculo Azul, un programa de recompensas con el que desea mantener la relación de valor con sus clientes.

Entre estos claroscuros, podemos mencionar algunos logros en materia de conectividad, los importantes avances que se han logrado en materia de conectividad, información y servicios se reflejan de igual forma en el Sistema Nacional e-México –que algunos prevén su fracaso por llegar tarde-, que ha venido implementándose con éxito a lo largo de la presente administración y gracias al cual se ha podido incorporar a nuestro país a la sociedad de la información. A través de este sistema, se ha enlazado con al menos un punto de conectividad de alta velocidad a todos los municipios del país y a las 16 delegaciones políticas del Distrito Federal mediante 3,200 Centros Comunitarios Digitales poniendo al alcance de toda la población nuevas tecnologías de información y comunicaciones.

Pese a todo, es cierto que en el universo empresarial mexicano hay diferencias innegables, mientras que en las grandes empresas hay una tendencia a invertir en software, servicios profesionales y mantenimiento, y en menor medida en equipo -rubro en que dicho sea de paso se harán cautelosas inversiones este año y los venideros- en las empresas pequeñas y medianas hay un fuerte rezago en infraestructura, por ello hay una oportunidad muy importante para los fabricantes de equipo en este segmento de negocios, así como para los de software, sobre todo el que este diseñado a la medida de las necesidades de la PyME.

Aunque el gobierno debe crearse y adaptarse a una sociedad de la información, una sociedad crecientemente digital y global en su interacción y ante los moderados presupuestos asignados a la inversión en TIC, también es responsabilidad de la industria vender los proyectos no sólo al área de sistemas, sino también a otras áreas de la organización, es decir mercadotecnia, ventas, desarrollo de productos, operaciones, entre otras áreas, a fin de que los proyectos de TIC también sean fondeados por dichas áreas que también son usuarias, directas o indirectas, de las TIC, expandir la oferta.

Ante un desarrollo que ya comenzó. Pretender que con él se resuelven los problemas ingentes del planeta - y así, de países como el nuestro- implica desestimar los rezagos sociales, las inequidades e ineficiencias económicas así como las rémoras culturales y políticas que se congregan para crear las variadas brechas que padece el planeta. Entre tales brechas, la de índole digital puede convertirse en una de las más costosas y significativas. Pero jamás debemos engañarnos por el falso discurso de los lugares maravillosos.



# «Proventia» se aplica en la red

*Christopher Klaus, anuncia reposicionamiento de la nueva serie de appliances Proventia, aumentando la seguridad y reducir costos.*



En abril de este año Internet Security Systems lanzó en el mercado la serie Proventia A, el primer Appliance (hardware y software) de la empresa, combinado con los avanzados protocolos y algoritmos *patern-maching* para detectar amenazas conocidas o desconocidas que otros sistemas de detección de intrusos, firewalls stand-alone y antivirus son incapaces de detectar o bloquear. Con ello Christopher Klaus, fundador y CTO de ISS anunció el reposicionamiento de la empresa en todo el mundo, resultado de desenvolvimiento de la revolucionaria serie Proventia, que nuevamente a decir de ISS, marca la vanguardia en el mercado de seguridad digital. Ahora ISS, ha dado a conocer una nueva serie de la familia Proventia –la serie G- un sistema de prevención de intrusos (IPS) en

línea, que bloquea automáticamente los ataques conocidos y desconocidos, incluyendo los híbridos. En estos días ya estará en el mercado la primera versión de la Serie Proventia M, un appliance all-in-one que reúne en un único equipo varias tecnologías de seguridad como firewalls, VPN, IPS y antivirus en una convergencia total de protección digital de dispositivos de seguridad para las empresas. El próximo año el producto va incorporar un filtro anti-spam. Los ataques a las redes de computadoras no dejan de crecer generando pérdidas incalculables a las empresas en todo el mundo, un reporte elaborado por IRIS (Internet Risk Impact Summary) reveló que en el segundo trimestre del año los ataques a las computadoras crecieron 13.7% y que las computadoras de escritorio

domesticas son las más visitadas por los hackers. Aunque los especialistas de ISS prevén ataques a las comunidades emergentes en internet, principalmente a usuarios que utilizan acceso de ancho de banda, archivos compartidos, mensajes instantáneos, etc. El estudio destaca que el 24% de los eventos ocurren en fines de semana; después de rastrear los sectores económicos más visitados en el período, los especialistas de X-Force han informado que el 24.23% de los ataques son las empresas de servicios, 19.43% al sector financiero, 7.56% gobierno, 5.16% a la industria alimenticia y el 4.26% a la industria de tecnologías de información entre otras. Para mayor información: [www.iss.net/proventia](http://www.iss.net/proventia)

## Expo Comm: Décimo tercera edición

E.J. Krause de México y Reed Exhibition presentaron los avances y novedades de la décimo tercera edición de la exposición y foro internacional de negocios de las telecomunicaciones EXPO COMM MÉXICO 2004. Con una nueva visión de negocios, EXPO COMM MÉXICO 2004 se llevará a cabo del 10 al 13 de febrero próximos, en el Centro Banamex, de la Ciudad de México.

En esta edición se podrán apreciar las novedades de más de 280 empresas expositoras de 17 países presentando más de 3,000 productos y soluciones, como WiFi, 3G, Blue Tooth, Software, Seguridad, WLAN's, Redes Privadas Virtuales, TDM sobre MPLS, ADSL 2 / ADSL 2+, Datos sobre Sonet, Extensiones de Fibra / RF, Control de Inventarios y Siguiete Generación Móvil. Por primera vez, EXPO COMM MÉXICO 2004 contará con una serie de pabellones especializados en Soluciones de Seguridad,

Consultores e Integradores, Nuevos Productos Móviles, Powerline. De la misma manera, estarán presentes los pabellones de Estados Unidos, Canadá, España, Gran Bretaña, y los nuevos pabellones de Francia y Taiwán. Como ya es tradición, y continuando con el objetivo de enriquecer la experiencia y ampliar los conocimientos del mundo de las telecomunicaciones -el sector industria más

dinámico y de continuo crecimiento-, durante este evento se ofrecerá la oportunidad de escuchar a las voces de mayor experiencia en diversas tecnologías. Asimismo, se llevará a cabo la tradicional entrega de premios a las empresas que se destaquen por su participación durante el evento, mostrando calidad de atención y nivel de conocimiento del staff, tecnología y soluciones, creatividad corporativa para atraer negocios. La evaluación corre a cargo del consejo editorial. [www.expocomm.com.mx](http://www.expocomm.com.mx) [www.expocomm.com](http://www.expocomm.com)



## México TIC en cifras, 2003.

Para 2003 se estima que inviertan **24.4 mil millones** de pesos. A Estos recursos coadyuvaron a mantener el dinamismo del Producto Interno Bruto en comunicaciones, el cual durante 2002 observó un crecimiento anual real de **8.7** por ciento. Al primer semestre de 2003 se registró un incremento de **8.3** por ciento en términos reales respecto a igual lapso del año anterior, La red de fibra óptica del país aumentará en un **4.4** por ciento, al pasar de **111.5** miles de kilómetros a finales de 2002 a más de **116.4** en diciembre de 2003.

Se prevé que el porcentaje de viviendas con teléfono aumentará en 2.8 puntos porcentuales, al pasar de 46.4 por ciento en diciembre de 2002 a 49.2 por ciento en diciembre de 2003.

Impulsado fundamentalmente por el dinamismo en los servicios de telefonía celular, telegráficos, correos, mensajería, satelitales y redes de datos. El número de minutos en servicio de larga distancia ascendió en el año 2002 a **19 mil millones** de nacionales y más de **7.8 mil millones** en internacionales. Al cierre de 2003, se prevé que el volumen de minutos nacionales e internacionales supere los **20.8 y 8 mil millones**, respectivamente, cifras superiores en **9.5 y 2.6** por ciento con respecto a las registradas en 2002.

A finales del año 2002 el número de líneas fijas conectadas en el país era de **14.9 millones**, previéndose para finales de 2003 superar los **16 millones**. Lo anterior se ha reflejado en el crecimiento de la densidad telefónica, la cual se prevé que pase de **14.6 líneas** por cada 100 habitantes en 2002 a **15.6** al finalizar 2003.

Al cierre de 2002, el servicio de telefonía móvil se ofrecía en **331 ciudades** en beneficio de cerca de **25.9 millones** de suscriptores. A finales de 2003, la tendencia de crecimiento observada hace prever una cifra de **28 millones** de usuarios. Con lo anterior, se estima que la densidad en telefonía móvil pasará de **25.4 teléfonos** por cada 100 habitantes en 2002 a **27.1** al cierre de 2003.

El número de usuarios de radiocomunicación especializada de flotillas, presentó una tasa anual de crecimiento de **28.2** por ciento en los tres primeros años de esta administración, al pasar de **354 mil** en diciembre de 2000, a un previsto de **746 mil** al cierre de 2003. Actualmente el servicio es proporcionado en **308 ciudades** a través de **49 concesionarios**.

Durante 2002 se entregaron 73 constancias para la prestación de los servicios de valor agregado, de los cuales 41 corresponden a *internet*. El número de usuarios beneficiados a finales de ese año rebasaron los **10 millones**, **35.4** por ciento más que en 2001, los cuales fueron atendidos por **325 proveedores**. Para el cierre de 2003 se estima que **12.3 millones** de usuarios utilicen este servicio, integrados por **6.9 millones** en hogares y **5.4 millones** en el área de negocios, incluyendo el sector educativo y gubernamental.

En 2002 se ejercieron **665 millones** de pesos en este Sistema, de los cuales, **648.5 millones** fueron transferidos al Fideicomiso e-México. El presupuesto para 2003 es de **328 millones** de pesos, **52.4** por ciento menor en términos reales al del año anterior, debido a las restricciones presupuestarias por parte del Gobierno Federal.

En febrero de 2003, se terminó la instalación de la estación terrena maestra (ETM), parte

fundamental para ofrecer el servicio de *internet* a nivel nacional; y en mayo de este año se concluyó la instalación de **3 200 estaciones** terrenas terminales (ETTs) en igual número de CCDs, dando cobertura a **2 429** municipios del país y a las 16 delegaciones políticas del Distrito Federal. Para el 2004 se pretende incrementar el número e instalación de Centros Comunitarios Digitales para alcanzar una cifra de **6,400**.

Se puso en línea el Portal e-México, el cual integra actualmente más de cuatro mil contenidos de diversas dependencias y entidades de la Administración Pública Federal, que están al alcance de los ciudadanos.

Crecimiento del **4 por ciento** al **6 por ciento** de la industria de Tecnologías de Información y Comunicaciones, estimación de Select.



# Los servicios web, el siguiente paso o moda tecnológica

Los servicios Web son nuevas tecnologías que emanan de Internet y son usadas principalmente para automatizar la comunicación entre diversas aplicaciones, de una manera rápida, flexible y a bajo costo. Mediante el uso de estándares y protocolos comunes, los servicios Web permiten la comunicación entre aplicaciones, sin importar la plataforma operativa o equipo en el que residan, para compartir datos usando interfaces desarrolladas en XML.

En este contexto, Desc, uno de los conglomerados industriales más grandes de México con cuatro ramas principales de negocio: auto partes, químicos, alimentos y bienes raíces, ahora tiene la posibilidad de generar valor premium para su diversidad industrial al implementar Camila, un sitio de trabajo virtual, solución creada por Neoris.

Desc tenía portales dispersos lo que resultaba en altos costos y falta de comunicación entre los canales desconectados. Los sitios de trabajo que existían en Desc, hacían difícil la búsqueda de información para los empleados fuera de sus unidades de negocio. La compañía tenía una visibilidad limitada para monitorear los indicadores clave de desempeño a través silos funcionales o unidades de negocio.

Leonel Carrasco, Vicepresidente Global de Soluciones Estratégicas de Neoris, nos ha mencionado que anteriormente existían más de 70 empresas que ofrecían tecnología de portal, actualmente hoy sólo existen no más de 5, no es de sorprender que empresas como Microsoft se preocupen por las tendencias de las nuevas aplicaciones, ya que todo se esta soportando en el navegador, el browser, en donde el usuario pueda tener todo integrado todas sus aplicaciones.

Para la consultora Select estas aplicaciones quizás ya están identificadas y podrían ser algunas asociadas a música, publicidad, atención a clientes, transacciones en línea, e-salud, e-aprendizaje, servicios gubernamentales en

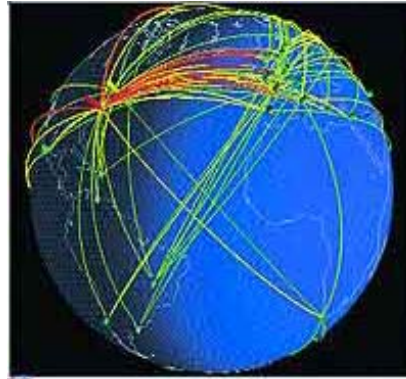
línea e interacción entre comunidades. En la medida en que estos servicios básicos sean ampliamente usados y dominados por los individuos, la posibilidad de implementar servicios mas avanzados será aun mayor.

La creación de un ambiente corporativo único para el manejo de los socios independientes de la empresa representaba uno de los retos más grandes. La compañía buscó una solución de bajo costo que puede llegar hasta el 35%, y que tuviera escalabilidad, fácil implementación y se adaptara a la infraestructura IT ya existente. Así mismo, necesitaba una plataforma para enlazar cuatro industrias y en Neoris vió un socio con una propuesta pragmática y una solución práctica a un costo efectivo.

Camila ofrece un canal de entrega cohesiva para cada persona, cada aplicación y cada elemento de información dentro de la organización. El sitio de trabajo virtual permite a los empleados colaborar con horarios compartidos, conferencias virtuales, archivos para documentos y foros de discusión, ayudando a la compañía a ahorrar en costos de viaje e incrementar la productividad. Por ejemplo un empleado a través del Virtual Work Place puede acceder en tiempo real a solicitar información sobre sus pagos de nómina, los días de descanso, bonos, seminarios o cursos de actualización entre otras necesidades. Una respuesta a la demanda a través de un portal que integra todos los demás elementos de la infraestructura de información (CRM, ERP, RH, BI, etc) en una empresa, pero con un solo rostro y con un lenguaje que interactúa con los demás plataformas coexistentes en la red interna corporativa.

Para Leonel Carrasco, la tecnología ya se encuentra ahí, ya existen las aplicaciones, ya existen los datos en cada departamento o área estratégica, pero no se encuentra integrado, esta solución crea el espacio de trabajo para el empleado, en una sola integración y puede comunicarse con todos los demás lenguajes de las plataformas existentes, con ello es más fácil obtener los datos relevantes de producción de la empresa, es información, es conocimiento.

El departamento TI de Desc jugó un papel muy importante al contribuir en las mejoras para el desempeño de negocio al implementar la solución de Neoris y darle a la compañía la habilidad de mejorar sus operaciones e incrementar sus negocios mediante la localización de datos corporativos claros. Esta es una iniciativa estratégica de negocio que ha sido facilitada por el área de tecnología de



información y la cual no hubiera sido posible sin el apoyo del CEO y la junta directiva. No por ello, IDC en su reciente estudio titulado «Análisis y Pronóstico del Mercado de Servicios IT Latinoamericano», rankeó a Neoris como la 5ª mayor empresa consultora de Latinoamérica, y la 6ª entre los grandes integradores de sistemas. Neoris, una empresa facilitadora de negocios digitales y proveedor de servicios de TI presente en los Estados Unidos, Latinoamérica y Europa fue fundada en el año 2000 y tiene un portafolio de clientes que incluye a compañías como Philip Morris, Verizon, HP y Novartis.

En la nueva era, los servicios Web serán la clave del desarrollo, y el éxito de este tipo de servicios dependerá del nivel de reemplazo de aplicaciones integradas internamente por servicios especializados provistos de manera externa.

# LA COMPETITIVIDAD DE MÉXICO DEPENDE DE LA TECNOLOGÍA DE INFORMACIÓN: CRAIG BARRET



Craig Barrett, CEO de Intel Corporation, cree que la capacidad de México para competir y prosperar en una economía global dinámica y cambiante dependerá de la tecnología de información (TI). Llamando a la tecnología de información el motor de la productividad y el crecimiento, Barrett desafió a líderes de México a invertir en tecnología, investigación y desarrollo, y educación como prioridad para preparar al país para un futuro más exigente. «La tecnología necesita ser una pieza central de la estrategia de competitividad de México», dijo Barrett en un discurso hoy ante líderes de empresas y el gobierno. «Con el amplio uso de la tecnología de información en el gobierno, la industria y la educación, México se sitúa en una mejor posición para competir a nivel global».

«A medida que el comercio, las comunicaciones y el contenido convergen y se tornan digitales rápidamente, se requerirá de todo el compromiso de los líderes de México para acelerar una estrategia de implementación de tecnología de información para lograr una mayor productividad y competitividad», afirmó Barrett. «En una economía global cada vez más conectada, la tecnología de información importa más que nunca antes».

Barrett agregó que países como China, India y Rusia reconocen las oportunidades de mercado que crea el cambio tecnológico y, como resultado, sus líderes han hecho de la inversión en TI una prioridad nacional.

Barrett elogió a México por sus iniciativas de invertir en el futuro y transformar al país de un centro de manufactura en un lugar de creación. Apuntando a esfuerzos bajo el lema «Creado en México», Barrett dijo que los incrementos en las implementaciones nacionales de hardware y software, los incentivos de impuestos para compras de TI y los nuevos centros de investigación y desarrollo y de ingeniería son unos primeros pasos muy buenos. Pero sin un plan agresivo para aprovechar la tecnología de información con el fin de lograr una ventaja competitiva, Barrett dijo que México puede frenar su potencial de crecimiento. Citando el Networked Readiness Report (reporte de disposición para redes) del World Economic Forum (Foro Económico Mundial) en el cual se estudiaron 82 países, Barrett llamó la atención hacia el lugar 47, posición media que ocupa México en la escala de conectividad y disposición para la tecnología de información a nivel mundial. Resultan preocupantes las clasificaciones aún más bajas de México en las categorías de inversión de capital de riesgo, disponibilidad de ingenieros y científicos de clase mundial, inversión en ecosistema para el desarrollo de mercados de tecnología y la proporción



de la inversión en TI y comunicaciones al PIB.

«En la carrera por la competitividad global, los triunfadores están a la cabeza con inversión en TI», dijo Barrett. «Con su rica herencia cultural, dinámica población juvenil y su emocionante estética creativa, estar a la mitad en la escala de la disposición para la tecnología de información no es muy atractivo para un país tan grandioso como México».

Para surgir como competidor global, Barrett alentó a México a incrementar sus niveles de inversión en la creación y uso de tecnología y a establecer más fondos de capital de riesgo para apoyar a los empresarios del país. También hizo evidente la urgencia de que México acelere sus esfuerzos para llevar PCs a todos los salones de clases y conectar esas computadoras con la amplia diversidad de contenido disponible a través de Internet. Barrett apuntó a la tecnología inalámbrica como una oportunidad para conectar a México y reducir el costo de la conectividad. Con Wi-Fi (abreviatura usada para las redes wireless fidelity -fidelidad inalámbrica- basadas en el estándar 802.11), las personas pueden aprovechar una conexión inalámbrica a Internet con sus PCs notebook para comunicarse y ser productivos en lugares tales como aeropuertos, hoteles y restaurantes. La tecnología inalámbrica Wi-Max, basada en el estándar 802.16, ofrece conectividad de banda ancha en largas distancias.

«Empresas, el gobierno y proveedores de telecomunicaciones de México deben trabajar juntos para implementar la tecnología inalámbrica en todas partes», señaló Barrett, observando que con 300 hotspots Wi-Fi ya establecidos en los principales aeropuertos, centros de convenciones y hoteles, México está en una buena posición para incrementar rápidamente la disponibilidad de conexiones inalámbricas.

«Un México conectado por medios inalámbricos donde conexiones inalámbricas de banda ancha accesibles estén a disposición de todas las compañías y consumidores generará una mayor productividad y competitividad», afirmó Barrett. Para construir una infraestructura de tecnología sólida y lograr los mayores beneficios de precio a desempeño, Barrett hizo

hincapié en que México debe dar soporte a estándares y arquitecturas abiertas.

«La tecnología de información está transformando de raíz la forma en que interactúan las empresas, gobiernos, consumidores y la sociedad, y genera nuevas oportunidades formidables en el mercado», dijo Barrett. «La competitividad y el futuro de México dependen de la tecnología de información».



EDS anunció que la firma analizadora de servicios de TI, IDC, recientemente nombró a la empresa como el proveedor número uno de servicios de Administración de Aplicaciones (Application Management) para 2002. Con este, son dos años consecutivos en los que la compañía se ha hecho merecedora de tal reconocimiento. El informe emitido por IDC califica a los proveedores con base en un estimado de los ingresos generados por la administración de aplicaciones.

De acuerdo con IDC, los diez proveedores de servicios de administración de aplicaciones mejor calificados lograron captar un impresionante 62.4% del mercado en 2002 y, al igual que el año pasado, EDS ocupó el primer lugar. «La administración de aplicaciones ha sido una de las actividades centrales de EDS durante décadas», afirmó IDC.

El año pasado, EDS lanzó su iniciativa Best Shore, que ofrece a los clientes la flexibilidad de gozar de la administración de aplicaciones, así como de otros servicios de TI, desde 16 centros de soluciones de bajo costo en 13 países, como México, Brasil, Irlanda, Australia, Nueva Zelanda, Sudáfrica y la India. Best Shore también ofrece funciones tipo «follow-the-sun», que permiten disminuir, de manera importante, el tiempo que se requiere para desarrollar e instalar servicios de aplicaciones.

[www.eds.com](http://www.eds.com)

**MicroStrategy México**, subsidiaria de MicroStrategy Incorporated, llevó a cabo en días pasados, en el estado de Morelos, la 1ª Reunión de Partners LATAM North, donde se dieron cita todos los aliados de negocios de la compañía en Latinoamérica Norte, incluyendo los provenientes de Centroamérica y Caribe.

Entre los objetivos de la reunión estuvieron la revisión de las Metas que se plantearon al principio del año, así como la definición de objetivos y planes de trabajo para 2004; de igual manera, el intercambio de información acerca de características y experiencias de los proyectos más relevantes de los socios para el enriquecimiento de todos los participantes.

Se llegaron a conclusiones y compromisos muy importantes en relación a temas de mercadotecnia, capacitación y modelo de negocios aplicables en materia de Business Intelligence y la plataforma de BI de MicroStrategy. Adicionalmente, se dio especial énfasis al intercambio de información de proyectos y aplicaciones desarrolladas por cada partner para clientes específicos en la región. Esta información constituye parte del acervo de conocimiento que MicroStrategy va construyendo en beneficio de su base instalada y nuevos clientes.

La **Secretaría de Educación Pública (SEP)** y **Microsoft México** firmaron un amplio acuerdo de cooperación tecnológica denominado «Alianza por la Educación», el cual busca dotar a escuelas de educación básica con los programas de cómputo necesarios para mejorar las habilidades del proceso de enseñanza-aprendizaje.

*Siguiente cuadro>*

## Apple Presenta la Nueva iMac de 20 Pulgadas™

Apple presentó la nueva iMac con pantalla de 20 pulgadas. Esta nueva iMac se une a los modelos de 15 y 17 pulgadas de esta popular línea de computadoras de consumo y ofrece más del doble de área de pantalla que el modelo de 15 pulgadas, permitiendo a los usuarios ver más de 2 páginas completas de lado a lado.

La nueva iMac de 20 pulgadas con su pantalla plana y resolución de píxeles superior a los 1680 por 1050 es ideal para tareas de edición de video, creación y reproducción de DVDs o para la búsqueda de información en Internet con varias páginas abiertas a la vez. La deslumbrante pantalla LCD ofrece imágenes de calidad con el doble de brillo, nitidez y contraste que una pantalla CRT.

Diseñada entorno a una ultra-compacta base, la pantalla plana de la iMac parece flotar en el aire, lo cual permite a los usuarios ajustar fácilmente su altura o ángulo para trabajar. Todos los modelos iMac incluyen dos puertos FireWire 400 y tres USB 2.0 de alta velocidad para una rápida y simple conexión de dispositivos, como cámaras digitales de foto y video; el iPod, o la cámara de videoconferencia iSight. Las nuevas iMac ofrecen también lo último en comunicación inalámbrica con soporte para AirPort Extreme 802.11g de 54Mbps. También cuenta con la opción de un módulo Bluetooth para conectividad inalámbrica con equipos como teléfonos celulares, PDAs y los nuevos teclados y mouse inalámbricos de Apple.

La línea iMac cuenta con procesadores PowerPC G4 que corren a 1.25 GHz en los modelos de 17 y 20 pulgadas y a 1.0 GHz en el modelo de 15 pulgadas. Todos incluyen 256MB de SDRAM DDR a velocidad 333 MHz y un disco duro Ultra ATA/100 de 80GB que corre a 7200 rpm. Los modelos de 17 y 20 pulgadas incluyen además la GeForce FX 5200 de NVIDIA con 64 MB de memoria para un increíble desempeño de gráficos.

Todas las iMacs traen precargado las aplicaciones digitales de la suite iLife de Apple: iTunes 4 para administrar música digital, iPhoto 2 para organizar y compartir fotografías digitales, iMovie 3 para editar video digital y el iDVD 3 para quemar DVDs que pueden reproducirse en sistemas caseros. También incluyen una colección de títulos de entretenimiento y productividad.

La nueva iMac de 20 pulgadas viene con Panther, la versión 10.3 del sistema operativo Mac OS X, preinstalado, el cual ofrece más de 150 mejoras, que, además de Exposé, iChat AV y el Fast User Switching, ofrece un totalmente nuevo Finder o buscador que permite acceder a los archivos y documentos favoritos con un solo click; FileVault que usa los últimos estándares de seguridad y tecnología de encriptación de 128 bit para garantizar que los datos del directorio serán guardados con privacidad y seguridad, y una mejorada compatibilidad con usuarios Windows para compartir archivos, impresoras y servicios de red de una manera fácil.

La nueva iMac de 20 pulgadas estará disponible en América Latina y el

Caribe en Diciembre a través del canal de distribución autorizado Apple. La iMac de pantalla plana de 15 pulgadas se ofrece a un precio sugerido de \$1,299 dólares; La iMac de 17 pulgadas se ofrece a un precio sugerido de \$1,799 dólares; La iMac con pantalla de 20 pulgadas se ofrece a un precio sugerido de \$2,199 dólares. Los precios son sugeridos y no consideran impuestos y otros costos de importación.



# Tus imágenes favoritas al DVD con Pinnacle Instant CD/DVD

Pinnacle Systems, Inc. dio a conocer la actualización de Pinnacle Instant CD/DVD. La nueva aplicación fue diseñada para ayudar a los consumidores a que puedan personalizar y quemar fácilmente sus discos de video, fotografía y audio y disfrutar de ellos en su dispositivo CD o DVD.

Pinnacle Instant CD/DVD, versión 8, es un conjunto de aplicaciones de software que otorgan a los usuarios todo lo que necesitan para duplicar los DVDs y CDs, crear CDs MP3 y audio y crear discos de fotos y video, así como respaldar, restaurar y manejar sus datos.



La última versión de Instant CD/DVD de Pinnacle ofrece un conjunto de aplicaciones de software que permite duplicar los CDs y DVDs no encriptados, crear CDs de MP3 y audio y crear discos de fotos y video, así como respaldar, restaurar y manejar los

datos. Esta nueva versión incluye una interfaz mejorada que logra que el producto sea más intuitivo para el usuario principiante y pone más poder en manos de los expertos. Otras nuevas características incluyen un nuevo ícono en el escritorio en que se puede arrastrar y quemar fácilmente; InstantAudio para organizar los archivos de música, bajar y quemar los archivos MP3 o WMA a los CDs de audio o MP3; InstantCinema para pasar videos en VCD y SVCD; y, la última versión de InstantCopy versión 8.

Como otros productos de la familia Instant de Pinnacle, InstantCD/DVD otorga a los usuarios la habilidad de capturar video de sus cámaras y quemar DVDs que se pueden disfrutar por medio de casi todos los aparatos de DVD. Asimismo, incluye la capacidad de crear presentaciones de fotos con música y transiciones, lo que ayuda que los usuarios trasladen sus archivos de fotografías digitales desde el disco duro a un disco que se puede disfrutar muchas veces.

## Costo y Disponibilidad

Los productos Instant de Pinnacle soportan Windows XP de Microsoft, Windows 2000, Windows Me y Windows 98 SE. Todos los productos Instant de Pinnacle se pueden encontrar con mayoristas y distribuidores, así como en la tienda virtual de Pinnacle en [www.pinnaclesys.com/estore](http://www.pinnaclesys.com/estore).

Con una estrategia a cinco años, se estima que este acuerdo impactará a un universo de más de 125 mil planteles de educación básica, dotando de los programas más avanzados de Microsoft a cerca de 200 mil computadoras. Este es un importante paso hacia la modernización y uso de la tecnología, así como en lo referente a capacitación y actualización de profesorado y estudiantes, donde se calcula que durante este periodo de tiempo se llegará a más de 800 mil profesores y más de 20 millones de alumnos para desarrollar todo su potencial mediante el acceso y la capacitación en tecnologías de cómputo.

Durante los primeros meses de este acuerdo, se ejecutarán diversas iniciativas encaminadas a sentar las bases para atender la demanda de las escuelas por este servicio y habilitar y capacitar a las diversas entidades y organismos estatales de la SEP. [www.microsoft.com](http://www.microsoft.com)

**SSA Global**(tm) empresa líder en software empresarial y servicios, en su compromiso con la sociedad educativa de nuestro país, entregará al Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey campus ciudad de México como donativo licencias de soluciones de SSA Global, producto de una sana relación institucional, lograda a través de diversas actividades como conferencias y seminarios de negocios impartidos por SSA Global a la comunidad universitaria. Dicho donativo tiene por objeto apoyar en la formación de profesionales de la Licenciatura en Sistemas de Computación Administrativa (LSCA) capaces de vincular estratégicamente el mundo de los negocios y la tecnología, logrando con esto ofrecer una visión única que permite proponer soluciones integrales a la medida de las necesidades reales de una organización. [www.ssaglobal.com](http://www.ssaglobal.com)

**HP** lanzó una nueva campaña de mercadotecnia bajo el eslogan «Tú +hp» como parte de una extensa publicidad valuada en \$300 millones de dólares.

Esta acción complementa el lanzamiento de productos de consumo más grande de la compañía anunciado en agosto, así como la continua campaña global de publicidad de marca «(cliente) +hp = todo es posible» de HP.

La campaña «Tú +hp» está diseñada para inspirar a la gente a fotografiar todo lo que ven y exhibir la completa línea de fotografía digital de HP –desde cámaras e impresoras hasta PCs, tinta y papel–. Muchos de los anuncios muestran el trabajo de fotógrafos amateur equipados con cámaras digitales HP. Las fotografías tomadas por amateurs se utilizarán en películas cinematográficas basadas en elementos reales, lo que representa una nueva área para HP.

Estos cortos cinematográficos se exhibirán en la época navideña e incluirán ensayos fotográficos con música. Para lograr la participación de la gente en el movimiento de fotografía digital, HP creó un blog (diminutivo de «Web log») de galería fotográfica llamado «YOUstories» (TUSHistorias) e invita a los consumidores a inscribir y compartir sus ensayos fotográficos en línea. Los consumidores pueden visitar [www.hp.com/YOU](http://www.hp.com/YOU) para publicar YOUstories y aprender más sobre el arte y la ciencia detrás de las herramientas digitales de HP.

# Primera televisión digital en los automóviles **BMW**

*Ahora está a su disposición una unidad con actualización y retroajuste universal con módulo de televisión para automóviles BMW: Imágenes de televisión de calidad superior para los pasajeros del asiento posterior mientras viajan, receptor analógico / digital de modo dual programado para 2004*

BMW está introduciendo la televisión digital en sus automóviles: Comenzando de inmediato, todos los autos equipados con monitores compatibles con televisión ya sea directo de la fábrica o en una fase posterior puede prepararse para recibir la televisión del futuro. Esto es aplicable no sólo para los autos nuevos, sino también para los modelos predecesores hasta el anterior Serie 7.

Ahora esta nueva calidad de monitor se brinda por medio de un dispositivo especial, que consiste en una caja principal integrable diseñada para usarse en el automóvil, la cual desarrolló BMW como fabricante líder en cooperación con otros productores de autos. Esta caja extra-plana es casi de la mitad del tamaño de un radio para autos, se alberga en el compartimento del equipaje y permite una recepción adicional de señales digitales, mientras que en áreas con cobertura convencional de televisión, el conductor todavía puede utilizar un equipo de televisión analógico siempre que se pueda ajustar. El control remoto inalámbrico que actúa en diálogo con el monitor de a bordo sirve para controlar y dirigir el receptor digital. La nueva caja receptora está disponible en el mercado europeo en las Ventas de Menudeo BMW y a través de los distribuidores autorizados. El tiempo que se requiere para la instalación es de 30 a 60 minutos, dependiendo del modelo.

## El líder en desarrollo: Ahora BMW también ofrece más canales y una calidad de imagen óptima.

Los beneficios más significativos para el televidente son un estándar mucho más alto de imágenes en televisión digital y una variedad más amplia de programas; éstas son dos ventajas que los televidentes ahora pueden disfrutar también en un BMW apropiadamente equipado. A diferencia de las unidades domésticas, la caja superior integrable desarrollada por BMW cuenta con dos receptores y dos demoduladores; así como su propio software especialmente desarrollado y altamente sofisticado. Esto permite que la caja reciba un canal en tanto que busca al mismo tiempo otras

fuentes de programación con mayor potencia de área. Así, sin que el televidente se dé cuenta de lo que sucede, el sistema busca constantemente las frecuencias asegurando una mejor recepción. Un punto adicional es que la caja utiliza señales de varios puertos aéreos mediante un proceso denominado Diversidad MRC (Máxima Combinación de Proporción, por sus siglas en inglés). Este sistema, el único totalmente adecuado para aplicaciones móviles, ofrece la ventaja particular de que los televidentes pueden seguir viendo la televisión incluso con una señal débil. La televisión digital hace que las imágenes borrosas o confusas sean cosa del pasado. Siempre que la señal se vuelve demasiado débil la última imagen recibida se congela totalmente en una imagen fija.

Mientras conduce, la función de televisión del monitor frontal permanece inactiva por razones de seguridad, pero los pasajeros del asiento trasero pueden disfrutar del sonido «crystal-clear» y de las imágenes brillantes -hasta a velocidades medias- siempre que lo deseen en el monitor del asiento trasero.

## Operación extra conveniente mediante el control remoto.

Sólo toma unos instantes al conductor o a los pasajeros encender la televisión digital. El primer paso es seleccionar el canal reservado para el programa adicional en el monitor de a bordo o del asiento trasero, luego aparece el menú principal en la caja superior integrable. Posteriormente, por medio del control remoto, se elige el canal favorito entre la selección disponible en el modo comfort, como en el televisor de casa. Como alternativa también cuenta con el modo comfort, que permite al televidente la función «inter alia» para editar y clasificar la lista de canales. Otras funciones de la caja superior móvil son la recepción de videotexto con una capacidad de memoria de hasta 1,000 páginas y una función de EPG (Guía de Programación Electrónica, por sus siglas en inglés) optimizada para usarse en el automóvil. Para mayor información de productos y servicios puede consultar [www.bmw.com.mx](http://www.bmw.com.mx) y [www.mini.com.mx](http://www.mini.com.mx).



# TV Plasma: Colores naturales, conectividad y diseños, la mejor opción a los sentidos

Samsung Electronics México, empresa en proveer soluciones de telecomunicaciones, informática y electrónica de consumo, presenta su nueva línea de televisiones Tantus de plasma, productos con tecnología DNle. Tantus se define como la revolución total a la forma de ver la televisión, en donde el consumidor podrá tener una imagen 100% natural con el brillo exacto, los colores precisos, los bordes perfectos y una dimensión real.

El liderazgo en la industria de los productos visuales, ha sido determinado por lograr satisfacer a los consumidores más exigentes, quienes cada vez demandan mejor calidad de imagen. Esto solo pudo ser logrado a través del desarrollo de una nueva y exclusiva tecnología **DNle** (Digital Natural Image engine), la cual incluye toda una gama de productos innovadores como, TV de Plasma, bajo el nombre de Tantus.

La exclusiva tecnología de Samsung DNle, es sinónima de perfección y es la cúspide de una gran experiencia acumulada en el desarrollo y producción de todo tipo de dispositivos. Entendiendo que cada consumidor tiene diferentes necesidades, Samsung Electronics brinda una amplia variedad de opciones a escoger dentro de un

mundo de posibilidades para su entretenimiento, destacando los modelos PL-42P3S, PL-50P3H y PL-63P3H.

DNle brinda 4 principales beneficios: 1.- Un Optimizador de movimiento, que elimina el ruido y el velo de la señal para crear una imagen perfecta y bien definida, 2.- Optimizador de contraste, el cual aplica un millón de criterios predefinidos para aumentar las luces y las sombras, 3.- Optimizador de color, que conserva los niveles de color de una forma semejante a los que podemos percibir de forma cotidiana, 4.- Optimizador de detalle. Esta cualidad, de manera selectiva, perfila los bordes por medio de amplificación de señal quedando como resultado toda una experiencia digital.

Con las nuevas pantallas de plasma Samsung, el usuario verdaderamente apreciará un color verdaderamente negro, no gris, el blanco es blanco y no rozado o azulado, el ruido es prácticamente inexistente ya que no utilizan ventilador sino disipadores de calor. Las imágenes no pueden ser más claras, reales y vividas, no-solo es una televisión, es un elemento de decoración en el hogar. Para mayor información visite <http://www.samsung.com.mx>

## Panda Antivirus Platinum 7.0, aun más cómodo y efectivo

Panda Software ha introducido **novedades en Panda Antivirus Platinum 7.0** que lo hacen aún más eficaz y más cómodo de utilizar, además de aumentar su eficacia contra los ataques de virus y hackers. Las nuevas características de esta solución antivirus de Panda Software comienzan a verse en el mismo momento de la instalación. Por ejemplo, aquellos usuarios que no quieran detenerse en la configuración del firewall pueden ahora seleccionar una instalación desatendida que lo hará automáticamente. Así, la protección de los puertos de comunicaciones del equipo estará correctamente configurada sin necesidad de que el usuario lleve a cabo ningún tipo de acción.

Una vez que el producto se encuentra instalado en el sistema, las actualizaciones se hacen más cómodamente. Es más, gracias a un nuevo sistema, si por alguna razón la descarga del archivo de firmas o de los componentes del motor del antivirus no se produce de forma completa, ésta no tendrá que volver a comenzar de nuevo, sino que se reanudará posteriormente desde el punto en que fue interrumpida, con el consiguiente ahorro de tiempo.



Durante el trabajo diario, los usuarios de Panda Antivirus Platinum 7.0 estarán aún mejor protegidos gracias al nuevo núcleo del antivirus que ahora integra la tecnología SmartClean2. Gracias a ella, se mejora notablemente el poder de desinfección sobre troyanos, ya que el antivirus, a diferencia del resto de soluciones disponibles en el mercado, no se limita simplemente a desinfectar los archivos bajo demanda, sino que realiza este tipo de desinfección avanzada de manera automática. Además, restaura las configuraciones del equipo que hayan podido resultar alteradas por el ataque de un virus informático.

Por su parte, la protección permanente de archivos es ahora más potente, y es capaz de planificar la desinfección de archivos bloqueados por el sistema operativo durante el siguiente reinicio del mismo.

Por último, y dentro de la protección que Panda Antivirus Platinum 7.0 incluye para el correo electrónico, se ha incrementado la protección

contra mensajes que lleven cabeceras MIME falseadas. Así, por ejemplo, en caso de que el usuario reciba un archivo que -aparentemente- tiene formato MP3 pero que, en realidad, esconde un código malicioso, el antivirus lo eliminará o lo pondrá «en cuarentena» de forma que no pueda ser ejecutado por error. De esta manera, los usuarios de Panda Antivirus Platinum 7.0 estarán aún mejor protegidos contra futuros virus que pudieran utilizar estas técnicas. En la dirección <http://www.pandasoftware.es/productos/platinum7/>, puede descargarse gratuitamente una versión de evaluación de este producto.

## e380, ¿MotoDisco? Yeah!!

Motorola presenta el tercer teléfono que lanzan en este año dirigido al mercado de jóvenes con tecnología GSM, el e380 o MotoDisco. Este celular que va al segmento de los jóvenes que ven la tecnología como parte de su expresión personal llega el nuevo e380 de Motorola. Este teléfono tiene un diseño futurista y es el primer «clam» para *chavos* que ofrece alta interactividad, luces y vibraciones que se mueven al ritmo del sonido, fantásticos juegos y una calidad espectacular de sonido polifónico. El nuevo e380 o MotoDisco, refleja la libertad de los jóvenes y su amor por la música y el ritmo, ya que cuenta con luces dinámicas o «haptics» que reaccionan al estímulo del sonido y se prenden, vibran y bailan al ritmo de la voz o de la música. Imagínese cada tecla prenderse en colores diferentes haciendo combinaciones muy divertidas al activarse.

Este juego de movimiento de luces puede ser definido por el usuario en diferentes ritmos y colores (océano, tropical, lava, etc) y seguramente harán que cada llamada sea realmente única, ya que cuando suena éstas se activan en sincronía con el ritmo del tono.



Con este equipo realmente llevarán la pista de baile a donde quiera que vayan, ya que aunado a sus luces rítmicas, su sonido polifónico y la vibración interna harán que su ritmo se contagie

La pantalla del Motodisco, e380 ofrece una brillante definición capaz de reproducir más de 4,000 colores. Pero además su diseño lo distingue como una verdadera pieza de arte moderno, pues cuenta con una cubierta transparente que permite ver quién llama, así como los mensajes sin necesidad de abrir el teléfono.

El e380 cuenta con carcasas intercambiables para personalizar el equipo de acuerdo al estilo de cada persona. Este equipo de tecnología GSM tiene bocinas polifónicas (de alta calidad), Internet de alta velocidad y la capacidad de mandar mensajes multimedia (MMS).

El e380 es un teléfono que de inmediato se identificará en los lugares de moda. Con el vanguardista look del Motodisco, estamos seguros que sus propietarios se distinguirán del resto con un estilo único, luminoso y vibrante, además que tendrán un sonido inigualable junto

con todas las ventajas de la tecnología. La campaña de publicidad utilizará a DJ Collete como la imagen del teléfono en el anuncio de televisión.

## Innovadores reproductores MP3 de Creative

Creative no trae nuevos reproductores MP3 súper compactos con funcionalidad USB Flash que incluyen una pantalla LCD de contraluz, micrófono integrado y compatibilidad M-PORT para la óptima conexión de bocinas. El reproductor de sonido digital NOMAD MuVo NX, que ofrece hasta 256 MB, brinda la compatibilidad M-PORT, lo que permite conectividad directa y optimización de sonido con cualquier sistema de bocinas Creative I-Trigue con interfaz M-PORT. El moderno y plateado NOMAD MuVo NX con 128 MB es lo bastante pequeño para caber en un llavero o llevarse en el cuello y es capaz de almacenar hasta cuatro horas de música. También se ofrece un NOMAD MuVo NX de mayor capacidad, con 256 MB para almacenar hasta 8 horas de música en el mismo tamaño.

El NOMAD MuVo NX no requiere cables y se dobla cómodamente como unidad USB flash. Sólo hay que separar el reproductor, conectarlo directamente al puerto USB de la

computadora y ésta lo reconocerá de manera automática como unidad independiente. Los usuarios pueden transferir cualquier tipo de archivo desde su PC al NOMAD MuVo NX y viceversa a través de su sencilla funcionalidad *drag and drop*. El 256 MB NOMAD MuVo NX es capaz de almacenar la misma cantidad de datos equivalente a 176 disquetes y luego transferirlos al reproductor a una velocidad diez veces mayor que si se utilizaran estos disquetes.

Basado en el legado de calidad de sonido de Creative, el NOMAD MuVo NX ofrece calidad de sonido superior, con un radio de señal a ruido de más de 90 dB –calidad de sonido increíble que compite con los reproductores más grandes-, asimismo puede reproducir hasta 11 horas de música de alta calidad con una sola batería alcalina de AAA. Para mayor información sobre NOMAD MuVo NX, visite

[www.nomadworld.com](http://www.nomadworld.com)

# Fidelidad, nueva estrategia de operadores de telefonía móvil



Es sabido que el número de suscriptores móviles cada vez crece menos en México y en el mundo, simplemente porque nos estamos acercando a un punto de saturación, en el que prácticamente toda la población que puede acceder y mantener el uso del teléfono móvil ya cuenta con el servicio. Inclusive ya se habla que una buena parte de las líneas celulares actividades no son utilizadas en su mayoría por parte de los usuarios.

No obstante, con una estrategia de fidelización para los 1.5 millones de suscriptores (7.5 por ciento del total de usuarios suscriptos) de telefonía celular en plan tarifario, Telcel ha lanzado al mercado el Círculo Azul, un programa de recompensas con el que desea mantener la relación de valor con sus clientes. Es de reconocer que es la primera vez que un operador telefónico presenta una estrategia semejante para beneficiarlos a su preferencia.

Este programa será efectivo a partir del 1 de diciembre para los que cuenten con planes tarifarios automáticamente a través de un esquema de puntos. Círculo Azul recompensará a los clientes con un punto por cada peso de consumo antes IVA. El usuario recibirá la misma cantidad de puntos que la cantidad que aparezca en la factura mensual por concepto de Servicio de Telefonía Celular, a los que les llamará *puntos acumulados*.

Además, el usuario obtendrá un *bono de lealtad* al momento de estar libre de plazo mínimo contratado. Este bono corresponderá a una cantidad de 100 mil puntos. Con este bono el usuario puede obtener mejores equipos y promociones. Cabe señalar que el usuario sólo podrá usar en cualquier momento los llamados

*puntos disponibles*, que corresponderán al consumo excedente a la renta mensual. Por ejemplo si la renta mensual es de \$300.00 pesos y el consumo mensual fue de \$1,000.00 pesos, el usuario tendrá 700 puntos disponibles. Estos puntos son acumulables y se pueden utilizar en el momento en el que el usuario Círculo Azul desee. Lo interesante es que para poder canjear los puntos correspondientes a la renta mensual y al bono de lealtad es necesario firmar un nuevo plazo mínimo de contratación.

Aquellos que serán beneficiarios del programa Círculo Azul son los que tengan contratado planes tarifarios con plazo mínimo de 12 meses en adelante para la Región 9, o contratos con plazo mínimo a 18 meses para regiones 1 a 8. Para aquellos usuarios con planes mínimos menores a lo estipulado, podrán entrar al programa al vencerse su contrato o *adendum* y renovar con los plazos indicados. También participan los usuarios de planes «libres». Los excluidos de este beneficio son los usuarios corporativos, empresariales y usuarios del *sistema amigo*, ya que requerirán de acciones acordes a sus características, y que entrarán en una segunda etapa para finales del año 2004. En principio, los usuarios al poder usar de sus puntos podrán canjearlos por promociones de viaje a través de American Express y boletos de avión por parte de Mexicana de Aviación. No se descarta que algunas otras promociones vengan por parte de las empresas del Grupo Carso como Sanborns, Sears, etc.

Para Daniel Hajj, director general de Telcel, se siente convencido de la importancia que tiene tanto el cuidado permanente, como el mantenimiento (management) de la relación con sus clientes. Por lo que siempre están buscando valores agregados que subrayen la calidad de sus productos y servicios, de tal manera que el mismo cliente viva la

experiencia de Telcel de la forma más amplia posible por el hecho de ser parte de la misma. Por ello, el usuario para tener un amplia información del programa puede acceder a la página web: [www.telcel.com/azul](http://www.telcel.com/azul), o marcar AZUL (2985) y \*111.

Anteriormente ya se había mencionado que los operadores celulares, han comenzado a diseñar estrategias geográficas con diferenciadores para cada tipo de área; máxime si se considera que la batalla competitiva en el país ya no es por atraer a personas que en la actualidad no poseen teléfonos móviles, pues quedan muy pocos, sino por arrebatarse abonados a otro operador; por ello las estrategias se enfocan entre otras cosas a ofrecer mejor servicio, mas aplicaciones avanzadas y tarifas atractivas, entre otras.



# UPS facilita el comercio exterior

UPS lanzó un nuevo servicio de paquetería UPS Exchange Collect, un nuevo servicio que ofrece una solución única para simplificar el comercio exterior a través de pagos acelerados, mejorando la eficiencia y reduciendo el riesgo financiero. Exchange Collect es una opción de pago electrónico de fácil uso, el cual sincroniza el movimiento de bienes, información y capital entre exportadores e importadores.

Exchange Collect está diseñado para las compañías que quieren expandirse a nuevos mercados internacionales y desean minimizar los riesgos que en ocasiones acompañan al comercio con nuevos socios. Este servicio entrega la mercancía sólo después de que el comprador haya realizado el pago completo, brindando a los vendedores mayor confianza de que sus pagos serán realizados a tiempo.

Al respecto, Griselda Hernández, Directora Comercial de UPS de México comentó: «Con rastreo en tiempo real, Exchange Collect minimiza los riesgos y acelera el pago en el intercambio de mercancía y de capital entre compradores y vendedores. En promedio, los proveedores reciben pagos vía Exchange Collect en 10 días o menos – una importante mejora dado que en algunas transacciones internacionales el pago puede demorar hasta 90 días en créditos tradicionales».

UPS Exchange Collect funciona de la siguiente manera:



- El exportador (vendedor) e importador (comprador) acuerdan los términos de la compra y venta y especifican a UPS Exchange Collect como la herramienta financiera acordada.
- El exportador envía los bienes vía UPS. UPS notifica electrónicamente al importador que los bienes están en tránsito y el pago deberá ser recibido antes de que los bienes sean entregados.
  - El importador transfiere electrónicamente el pago por los bienes a una cuenta bancaria designada por UPS.
  - Una vez que UPS recibe el pago, entrega el embarque al importador.

- Enseguida de que la entrega ha sido aprobada, UPS remite el pago por los bienes a la cuenta de Banco designada por el exportador, y notifica al exportador vía correo electrónico de la remisión del pago.

Para poder contratar a UPS Exchange Collect, los clientes deben utilizar el software de envío UPS OnLine WorldShip®, el cual crea un acceso restringido a la base



de datos por cada transacción. Esto permite al exportador no sólo preparar la documentación para la exportación, sino también observar el movimiento de fondos y el status de rastreo del embarque. Para mayor información de UPS consulte su dirección electrónica es [www.ups.com](http://www.ups.com)

## Dos soluciones de seguridad, dos.

La Multinacional española ha lanzado al mercado dos nuevas soluciones antivirus destinadas a los mercados empresariales, **BusinesSecure** y **EnterpriSecure**.

La primera de las soluciones, **BusinesSecure**, es una cómoda protección antivirus para la pequeña y mediana empresa, que basa su protección en las estaciones de trabajo y en los servidores de archivos. Dentro de ella Panda Software incluye los productos **ClientShield** y **FileSecure**, que lleva a cabo la protección antivirus de los servidores de archivos Windows y Novell Netware. Además, incluye la herramienta **PAVCL**, sistema de detección y eliminación de virus basado en línea de comando que permite incorporar la eficacia del motor antivirus de Panda a otros programas, funcionando tanto

en Windows 32 bits como en numerosas distribuciones Linux.

Por su parte, **EnterpriSecure** incluye las soluciones **ClientShield**, **FileSecure** y **PAVCL**, protección para las necesidades de las redes más grandes y los sistemas de correo electrónico.

Cualquiera de las dos soluciones antivirus pueden contratarse por un periodo de tiempo acorde con las necesidades del cliente, que puede elegir entre 1, 2 y 3 años de duración. Las licencias de **BusinesSecure** y **EnterpriSecure** incluyen, sin ningún tipo de costo adicional el Servicio Corporativo de Panda Software. Este servicio proporciona acceso ilimitado al equipo de soporte técnico de Panda, disponible 24 horas, los 365 días. Además, durante el período de licencia, los usuarios pueden acceder al sistema de descargas de actualizaciones de software y actualización de antivirus desde la página web de soporte de Panda Software. Para más información sobre **BusinesSecure** y **EnterpriSecure** en:

[www.pandasoftware.es/productos/](http://www.pandasoftware.es/productos/)

## PASARELA

Oracle anunció el nombramiento de **Josué Hinojosa** como nuevo director de Mercadotecnia para México, reemplazando a **Luz María Murguía**, nombrada recientemente como directora de Mercadotecnia para la Región Norte de América Latina.

Josué ingresó a Oracle hace poco más de dos años con el reto de desarrollar una nueva posición para contribuir con el crecimiento del negocio de aplicaciones de la firma en el país, la consigna de ganar participación de mercado y poner el nombre de Oracle en la mente de los tomadores de decisión.

Durante la trayectoria de Josué, Oracle logró obtener el 14% en participación de mercado en aplicaciones de mercado medio y así mismo un liderazgo en reconocimiento de marca en todas las aplicaciones ERP, CRM, SCM, etcétera.

Por su parte, Luz María Murguía, se integra al equipo regional de Oracle: LAD (Latin America Division), como directora de Mercadotecnia para la Región Norte de América Latina. A partir de esta fecha, Luz María será responsable de las iniciativas de mercadotecnia para México, Colombia, Venezuela, Centro América y El Caribe. [www.oracle.com](http://www.oracle.com)

**Alcatel**, compañía de soluciones de telefonía IP, datos y Contact Centers, informó el día de hoy la incorporación de **Federico Guillén** a la compañía, como nuevo director general de Alcatel en México. Este puesto se encuadra en la organización de Alcatel para la región de Iberia y América Latina, cuyo Presidente es Alfredo Redondo.

Con anterioridad a su puesto en México, Federico Guillén fue vicepresidente de productos y estrategia de

la línea de negocio de acceso fijo y vicepresidente del negocio de acceso fijo para los mercados ETSI entre los años 2000 y 2003.

Previamente, fue director general adjunto de las actividades de servicios y distribución de Alcatel en España y director de la cuenta de MCI International y Telefónica Internacional, con base en Dallas y Miami, respectivamente.

Federico Guillén se incorporó a Alcatel en el año 1989. Es Ingeniero de Telecomunicación, de nacionalidad española y cuenta con un Máster de arquitecturas de comunicación por la Universidad Politécnica de Madrid, y Máster de gestión por la École Supérieure de Lyon. [www.alcatel.com](http://www.alcatel.com)

**Kodak Document Imaging**, dio a conocer dos nombramientos para su organización en Latinoamérica. **Francisco Gastelum**, actual director de ventas en México, asumirá la dirección de Ventas para la Región Cono Norte de América Latina, teniendo bajo su responsabilidad la operación de Colombia, Puerto Rico así como los países de Centroamérica y Caribe.

Francisco mantendrá sus responsabilidades en México entre las que se encuentran las operaciones realizadas en el interior incluyendo activos fijos, inventarios y cuentas por cobrar. Así como la supervisión y desarrollo de toda la fuerza de ventas y los

planes para direccionar a la división hacia un crecimiento constante.

Por otro lado, la empresa también anunció el nombramiento de **Luis Guillermo Pérez**, quien desempeñaba el cargo de Director de Ventas para la región Cono Norte de América Latina en Kodak Document Imaging, y que a partir de octubre ocupará la Dirección de Servicios en Latinoamérica para el Grupo de Imágenes Comerciales (CIG) de Kodak, grupo al que pertenece la división de Document Imaging, en este cargo, Luis Guillermo será responsable de la estrategia y el desempeño financiero del área de servicio.

**PeopleSoft Inc.** dio a conocer el nombramiento de **Roberto Cabrera Siles** como Vicepresidente de Servicios Globales para Latinoamérica, a partir del 3 de noviembre del 2003. Roberto cuenta con más de 23 años de experiencia en el área de consultoría e inició su carrera como consultor en Andersen Consulting en 1981, llegando a ser gerente de la firma. En 1986 fue transferido a Madrid en donde estuvo a cargo un importante proyecto para el sector financiero.

Al término de este proyecto un año después, Roberto inició su propia compañía de consultoría, Grupo Corporativo de Consultoría, especializada en la implantación de soluciones JD Edwards, MFG Pro y BAAN.

En 1997 GCC era una firma de 400 consultores con ingresos anuales de más de \$20 millones. En 1998 IBM adquirió la empresa y Roberto permaneció al mando de 1998 a 2001, reportando directamente a la Organización de Servicios de IBM. Posteriormente, Roberto se integró a IBM como Socio de Negocio y Director de Pequeños y Medianos Negocios, reportando al Director General. En este cargo fue responsable de las ventas en ambas organizaciones, logrando un importante crecimiento año con año. [www.peoplesoft.com](http://www.peoplesoft.com)



## Humor



## **BROCADE SILKWORN 12000 FUE NOMINADO «EL PRODUCTO DEL AÑO EN ALMACENAMIENTO»**

Brocade Communications Systems Inc., anunció que Brocade SilkWorm 12000 fue nombrado «El producto de almacenamiento del año» por Computing, una publicación europea líder en el área de tecnología que cada año selecciona a los líderes en dicha materia, ya sea en forma individual, en la categoría de compañías y de productos.

Un panel de expertos compuesto por usuarios, analistas, periodistas, y vendedores de tecnología seleccionaron al SilkWorm 12000 basados en la funcionalidad y características, desarrollo, precio, posicionamiento en el mercado, innovación, propósitos, metas futuras y capacidades de integración.

El SilkWorm provee una solución confiable e inteligente para el área de almacenamiento en los ambientes empresariales críticos, permitiendo a los usuarios conseguir una escala de almacenamiento más efectiva, apoyada por datos disponibles, y reduciendo el precio en general para almacenamiento de datos.

El SilkWorm 12000 de Brocade ofrece una disponibilidad de alto nivel sin puntos de falla, con componentes listos para conectar, actualizaciones de software, y también proporciona un apoyo FICON para la infraestructura de IBM permitiendo a los usuarios estandarizar su infraestructura de almacenamiento por medio de una referencia tecnológica de base y ambientes de sistemas abiertos.

En su 30ª entrega de premios la revista Computing reconoció y premió los estándares individuales y colectivos alcanzados por nuestro producto. «Nos complace informar que el SilkWorm 12000 ha sido seleccionado como el producto de almacenamiento del año», dijo Ian Whiting, Vicepresidente de Brocade para Europa. «El SilkWorm 12000 proporciona una disponibilidad altamente efectiva, y facilita la configuración de los sistemas de almacenamiento de las empresas, lo cual permite alcanzar los más altos niveles de protección de las inversiones, seguridad, desarrollo, escalabilidad y eficiencia».

Brocade Fabric OS el sistema operativo incluido en el SilkWorm 12000 Director, proporciona servicios avanzados de fábrica, tales como ISL Trunking, monitoreo de alto rendimiento y ventajas en zonas diseñadas para incrementar la protección en la inversión en seguridad, desarrollo, eficiencia de los productos de almacenamiento de Brocade. Para mayor información visite de Brocade <http://www.brocade.com/mexico>



**Luis Enrique Flores**

**Coordinador de Información**

[luis\\_2000flores@yahoo.com](mailto:luis_2000flores@yahoo.com)

[http://mx.geocities.com/boletinbit\\_mx](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, AHCIET, 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.