



México: atractiva opción para el outsourcing IT

La tercerización de servicios o la subcontratación de procesos de negocio (BPO, por sus siglas en inglés) se han convertido en un negocio lucrativo en países como India, Rusia, China y América del Sur. En fechas recientes, numerosas plazas de trabajo de Estados Unidos así como de Europa se han desplazado a estos países tercerizando múltiples funciones como contabilidad, y más importante aún, servicios profesionales de TIC. Aunque la subcontratación ha sido parte del modelo de negocio de múltiples compañías a lo largo de la historia, hasta apenas hace una década que llegó a un aumento sin precedentes y que hoy se enfatiza debido al complejo entorno económico que se está viviendo.

En este contexto, por su acervo de talento (reserva de talento de graduados universitarios y profesionales en TIC), gente eficiente y trabajadora (profesionales de TIC de alto nivel que pueden competir con el resto del mundo), así como por su ubicación geográfica, México podría convertirse en una fuerza exportadora de todo tipo de servicios administrados, pero aún existen oportunidades en el mercado local, pues todavía no se usan al máximo a los proveedores locales, es decir, involucrándolos más en procesos de TIC que soportan el negocio, prueba de ello es el aún bajo gasto en TIC en relación al PIB de México, como se muestra en la gráfica siguiente.

Carlos Hernández Manjarrez, analista de la consultora Select, señala: 'Las gráficas ponen en evidencia a México y su rezago en inversión de tecnología con respecto al resto del mundo. En la figura, puede observarse un esfuerzo TIC contra PIB –proporción del producto interno bruto asociado al gasto en tecnologías de información– muy por debajo de la media mundial. Esto quiere decir que en nuestro país aún no se tiene una cultura de inversión pero también evidencia una falta de evidencias respecto de las bondades que traen éstas a la mejora en la productividad o en la generación de ingresos en las organizaciones, en otras palabras, una mejora que puede llegar a ser significativa en el desempeño.'

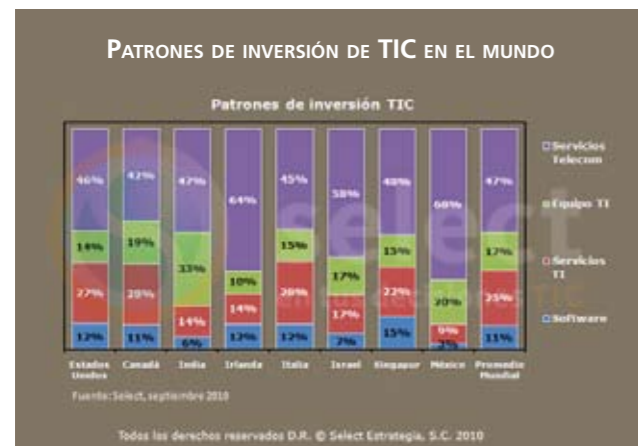
'Aunado a esta inversión limitada en tecnología con respecto al promedio mundial, se detecta una gran oportunidad para la industria de soluciones empresariales –software y servicios profesionales de TIC– pues cuando revisamos a la industria de TIC por segmento se observa que el gasto en TIC está aún muy asociado a los servicios de telecomunicaciones e infraestructura, comparado con economías más desarrolladas. En opinión de Select, los prestadores de servicios deberán prepararse para un ofrecimiento de soluciones masivas pero también más accesibles en precio, pues una vez que se ha construido infraestruc-



tura básica de TIC –precisamente servicios de redes y equipo–, México esta listo para transitar a una nueva era de soluciones.'

Las fuentes de talento y la experiencia podrían tener diferentes fuentes. En México existen cerca de novecientos setenta mil empleados en áreas de tecnologías de información –desarrolladores, soporte, operación, implantación, etc.–, mientras que empleados de la industria de TIC apenas llegan a unos treinta mil, considerando únicamente a empleados de proveedores de servicios en general de la industria de TIC y VARs, pensando que el resto de los tipos de negocio cuentan con más personal administrativo que operativo (por ejemplo los fabricantes).

'Esto querría decir que al día de hoy en México hay, de manera grossa, novecientos cuarenta mil empleados que son sujetos de ser externalizados. De acuerdo a los modelos de la oferta, demanda y de recursos humanos en México, de Select, el potencial podría llegar a ser al menos de 12,532 millones de dólares por año al externalizar esta proveeduría, que hoy se encuentra dentro de los clientes y cuyos negocios no necesariamente están enfocados en TIC. Existen oportunidades para los proveedores de soluciones. En primer lugar, se deben evidenciar los beneficios de la externalización al negocio. En el más reciente estudio de tendencias de 100 grandes usuarios en outsourcing en México realizado por Select, se presentan beneficios como la reducción de los costos de operación, incremento en niveles de servicio, flexibilidad y velocidad de respuesta a los procesos, es decir las áreas internas de TIC pudieron poner mayor foco en áreas de mayor valor al negocio', comenta.



¿Y si pudiera aumentar sus ingresos en un 66% utilizando su información para tomar decisiones confiables, basadas en hechos?

Usted puede. SAS le brinda el Poder del Conocimiento®.

SAS Business Analytics ayuda a las empresas de todos los sectores a descubrir maneras innovadoras de incrementar sus ingresos, reducir los riesgos, predecir tendencias y transformar su información en una verdadera ventaja competitiva.

► Visite www.sas.com/decisions y obtenga su informe de investigación sin cargo





Colombia, líder regional en número de usuarios de Internet

Colombia ya llegó a un total de 3.309.530 suscriptores del servicio de acceso a Internet entre fijos y móviles, lo que representa un crecimiento del 4,03% respecto de diciembre de 2009. Este crecimiento se debe al incremento en 78.708 en las conexiones de acceso fijo y a la incorporación de 49.391 nuevos accesos a través de redes móviles, durante el primer trimestre del año.

Los accesos fijos conmutados y dedicados alcanzaron en total los 2.344.859, a marzo de 2010, lo que significa un incremento del 3,47%, en éste tipo de acceso, respecto del trimestre anterior. Por su parte, la cifra de suscriptores a través de accesos conmutados en Colombia, a marzo de 2010, equivale a 35.171, lo que representa una disminución de 30,50% en comparación con el trimestre anterior. A su vez, los accesos dedicados fijos sumaron 2.309.688, con

Internet a través de redes fijas, durante el primer trimestre de 2010.

En complemento de lo anterior, las suscripciones a Internet a través de redes móviles presentaron un incremento del 5,4% en comparación con el trimestre anterior, pasando de 915.280 en diciembre de 2009 a 964.671 en marzo de 2010. El crecimiento en el total de suscriptores de acceso fijo dedicado y en especial la migración hacia ofertas tecnológicas de acceso a través de redes móviles, siguen siendo la causa de la disminución de suscriptores con acceso conmutado.

De acuerdo con el reporte realizado por los proveedores de redes y servicios de telecomunicaciones, teniendo en cuenta el total de suscripciones fijas y móviles de acceso a Internet, se observa que a marzo de 2010 Colombia alcanzó una penetración de suscriptores de este servicio equivalente al 7,27%, que representa 0,2 puntos porcentuales adicionales a la obtenida para diciembre de 2009. En cuanto al acceso a Internet a través de redes fijas, la penetración aumentó en 0,11 puntos porcentuales respecto del trimestre anterior, llegando al 5,15%.

Al analizar la distribución de suscriptores con acceso dedicado fijo por segmento, se aprecia que los usuarios residenciales representan el 86,45%, y el valor restante está distribuido entre los suscriptores corporativos (12,75%) y los centros colectivos (0,79%), manteniéndose las proporciones del trimestre anterior.

En cuanto a los accesos a través de WiMAX e Inalámbricos, los mismos presentaron un aumento de 0,61% en participación, durante el periodo analizado, que obedeció a un incremento en 21.824 suscriptores con acceso WiFi, considerados en esta categoría; los accesos WiMAX tuvieron una disminución del 8,7% con respecto al periodo anterior. Las denominadas 'Otras tecnologías', registraron una disminución en la participación porcentual en el total de conexio-

Distribución de suscriptores de Internet en Colombia por tipo de acceso, 2010

Medio de acceso	Suscriptores Diciembre 2009	Suscriptores Marzo 2010	Variación
Acceso Conmutado	50.603	35.171	-30,50%
Acceso dedicado fijo			
xDSL	1.427.934	1.493.039	4,56%
Cable	717.761	734.860	2,38%
WiMAX e inalámbricos	33.919	49.494	45,92%
Otros	35.934	32.295	-10,13%
SUBTOTAL DEDICADO FIJO	2.215.548	2.309.688	4,25%
TOTAL ACCESOS FIJOS	2.266.151	2.344.859	3,47%
Acceso a través de redes móviles(*)	915.280	964.671	5,40%
TOTAL (FIJO+MÓVIL)	3.181.431	3.309.530	4,03%

(*) Se refiere a los abonados de telefonía móvil que acceden a Internet a través de planes.
Fuente: SIUST.

nes dedicadas fijas, equivalente a 0,22% en relación con lo observado en diciembre de 2009. A su vez, los accesos dedicados fijos a Internet a través de Cable registraron disminución de 0,58 puntos porcentuales, en la participación total, respecto del trimestre anterior.

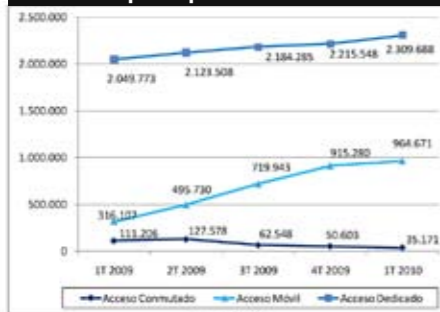
Los datos reportados muestran que el intervalo de velocidades comprendidas entre 1024 y 2048 Kbps concentra el 39,34% del total de conexiones dedicadas a marzo de 2010, seguido en su orden por aquellos comprendidos entre 512 y los 1024 Kbps (31,53%), 2048 a 4096 Kbps (20,40%), menos de 256 Kbps (3,85%), 256 a 512 Kbps (3,42%), y los mayores a 4096 Kbps (1,47%).

Penetración de suscriptores del servicio de acceso a Internet por tipo de acceso

Tipo de suscriptor	Penetración
Acceso Conmutado	0,08%
Acceso dedicado fijo	
xDSL	3,28%
Cable	1,61%
WiMAX E inalámbricos	0,11%
Otros	0,07%
Acceso a través de redes móviles	2,12%
TOTAL	7,27%

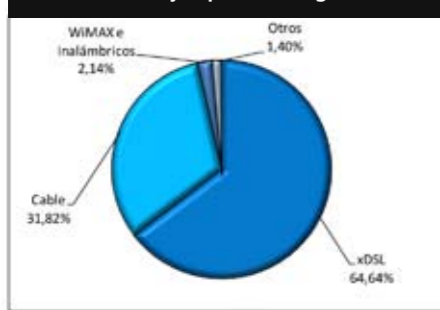
Fuente: Cálculos MINTIC y proyecciones población DANE a 2010.

Evolución de suscripciones por tipo de acceso



Fuente: SIUST.

Distribución de suscriptores de accesos dedicados fijos, por tecnología, 2010



Fuente: SIUST.

un incremento de 4,25% respecto de diciembre de 2009, llegando a representar al 98,50% del total de suscriptores del servicio de acceso a

Estamos ayudando a las empresas a ahorrar dinero y aumentar los beneficios.
Su empresa también puede.



www.alcatel-lucent.com/enterprise

Soluciones de comunicaciones unificadas Alcatel-Lucent

Con la nueva aplicación OmniTouch 8400 Instant Communication Suite, acceda a los beneficios de las interacciones multimedia, extendiendo las comunicaciones a cualquier dispositivo móvil, con una experiencia única de usuario. Nuestras soluciones incrementan performance y productividad, para que Ud. ahorre dinero y obtenga más beneficios.



redes

- Arquitectura abierta SIP
- Cualquier infraestructura
- Seguridad Enterprise class



personas

- Experiencia única del usuario
- Reducción en costos de viajes
- Interacción con video HD



procesos

- Fuerza móvil Always on
- Incremento de productividad
- Eco-Sustentabilidad Green IT



conocimientos

- Conectando conocimiento
- Colaboración en tiempo real
- Presencia extendida multimedia

contáctenos a: iptransformation.ARG@alcatel-lucent.com.ar 0810-222-7788

Transformando las comunicaciones para un mundo always on*.

* conectado, innovador, abierto a los demás.



Brasil: aumenta la inversión en TI y equipamiento eléctrico

Las indicaciones apuntadas en el Sondeo Coyuntural del mes de septiembre fueron de una mejoría de los negocios del sector electrónico. En dicha investigación, se observó un incremento de las ventas y encomiendas en el mes de septiembre, en relación al mismo mes del año anterior, para el 77% de los encuestados. En agosto, este índice era del 63%. En comparación con el mes inmediatamente anterior, el porcentual de empresas que indicaron crecimiento en las ventas permaneció en 47%.

También se verificó un aumento del 61% al 68% en el número de empresas que indicaron estabilidad en el nivel de empleo. Incluso, contribuye al aumento de la actividad el crecimiento de los stocks de insumos por encima de lo normal, del 24% en agosto al 28% en septiembre. En cuanto a esto último, continúan normales los stocks de productos finales (69% en los dos meses), pudiendo representar, en este caso, que las empresas continuaron abasteciéndose para atender la demanda de los próximos meses.

A pesar de esto, en relación a las expectativas, el mes de septiembre no se mostró excepcionalmente bueno, una vez que hubo un aumento, de agosto a septiembre, de empresas que indicaron que los negocios fueron conformes a las expectativas, tanto para los que indicaron por encima de las expectativas, como por debajo de las mismas, en la misma proporción.

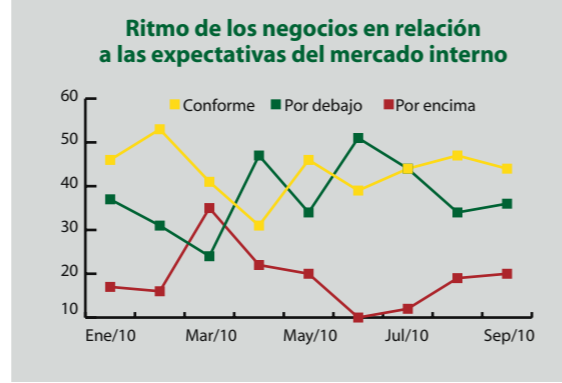
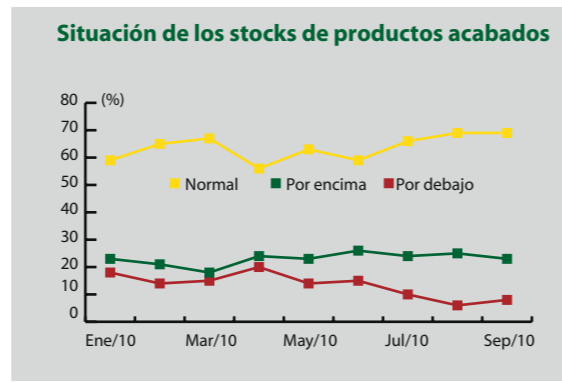
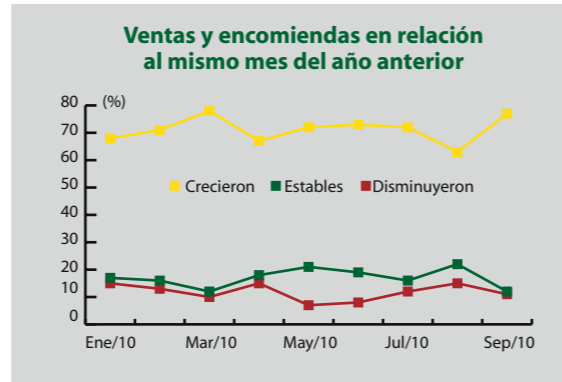
Según algunas empresas, este hecho puede ser justificado debido a los diferentes comportamientos de las áreas que componen el sector. Los segmentos ligados al consumo (telefonía celular, computadoras personales, electrodomésticos) y los equipamientos de generación, transmisión y distribución de energía eléctrica mostraron mejor performance de lo que los referentes a los bienes de las áreas de automatización industrial y equipamientos industriales. Se destaca que, en estos últimos dos casos, los negocios con productos seriados se mantuvieron por encima del año pasado, en cuanto que los de largo ciclo de maduración, contrariamente, quedaron por debajo. Este comportamiento se explica por el hecho de que los grandes proyectos industriales, como azúcar y alcohol y mineralización, entre otros, todavía no entraron en la fase de contratación de equipamientos.

También tuvo un comportamiento positivo, aunque por debajo de las expectativas, el área de instalación de material eléctrico. El crecimiento de los negocios en el sector fue reflejo del mercado interno una vez que las exportaciones continuaron retraídas.

En cuanto a las dificultades, fue apuntada una desvalorización del tipo de cambio, que está potenciando la competitividad de los productos importados, especialmente en el área de Generación, Transmisión y Distribución de Energía Eléctrica, donde se verifica un aumento de las contrataciones de fortalecimiento extranjero para importantes proyectos de generación de energía.

En el área de equipamientos industriales, las dificultades apuntadas corren por cuenta de la competencia desleal de los equipamientos importados, que no cumplen la ley de eficiencia energética establecida por la Portaria 553 y, por tanto, no incurren en los costos a que está sometida la industria local.

En cuanto a las expectativas para los próximos meses, conforme a la



encuesta, el 77% de las empresas esperan un crecimiento, en octubre de 2010, en comparación con el mismo mes del año pasado, del 66% en relación al mes anterior.

Para el 4º trimestre de 2010, el 80% está con expectativas de crecimiento en relación al mismo período de 2009. Para 2010, el 89% de las empresas entrevistadas tiene perspectiva de crecimiento y el 8% de estabilidad.

Expectativas de Ventas Oct. 2010 vs Oct. 2009		Expectativas de Ventas Oct. 2010 vs Sept. 2010		Expectativas de Ventas 4Q10 vs 4Q09	
	Sept.2010		Sept.2010		Sept.2010
Crecimiento	77%	Crecimiento	66%	Crecimiento	80%
Estancamiento	9%	Estancamiento	10%	Estancamiento	8%
Estabilidad	14%	Estabilidad	24%	Estabilidad	12%

MÁS GENTE LO VE, MÁS RÁPIDO SE VENDE

Clasificados **mercado Libre.com**

HONDA | FIT | 2009 | 0KM | NUEVO

Precio final: \$ 61.320

Vendedor: MARTIN

Teléfono: (011) 4574-0098

Contactar: Hazle una pregunta al vendedor

Ubicación: CAPITAL FEDERAL

Visitas: 4226

Precio final: \$ 61.320 **Comprar**

POWERED BY **MicroStrategy**

WWW.MERCADOLIBRE.COM.AR/VEHICULOS



Chile: las notebooks impulsan el mercado de PCs

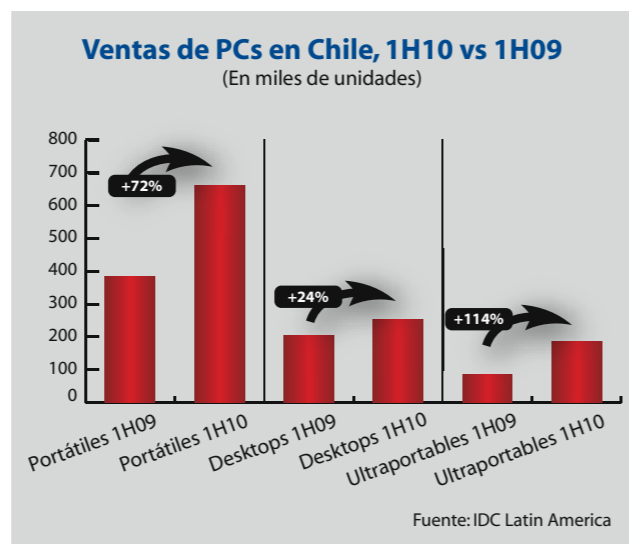
El mercado chileno de PCs sigue creciendo, impulsando principalmente por las ventas de equipos portátiles, como notebooks y netbooks. De acuerdo a los resultados del último reporte trimestral de la consultora IDC sobre el mercado de PCs Chile, *Quarterly PC Tracker 2Q 2010*, se registraron ventas por 914.551 unidades de computadoras durante el primer semestre de 2010, representando un crecimiento del mercado del 56% en dicha tecnología, en relación al primer semestre del 2009.

En términos económicos, el valor del mercado durante este período alcanzó los 587 millones de dólares, significando un crecimiento en valor del 47% respecto al mismo período del año anterior, debido a la recuperación del mercado, a la fuerte demanda de las netbooks y a la entrega del proyecto por parte del Gobierno *Yo Elijo mi PC*.

Nuevamente, las distintas tecnologías relativas a computadoras mostraron comportamientos diferentes. Particularmente, el mercado de desktop alcanzó las 252.310 unidades durante el primer semestre del 2010, representando un crecimiento del 24% respecto al mismo período del 2009. No obstante, el mayor impulsor del mercado estuvo motorizado por el crecimiento de los equipos portátiles ya que se vendieron 662.241 unidades, significando un crecimiento del 72% respecto al mismo período del año pasado.

En lo que respecta al mercado de PCs, IDC afirma que continuó mostrando en la segunda mitad del 2010, una masiva incorporación de portabilidad, principalmente entre los usuarios hogareños. Las netbooks de menores precios continuaron dominando el mercado en términos de volumen y las notebooks fueron demandadas con mejores configuraciones tanto en el procesador como en la memoria RAM y disco duro.

Explica **Lorena Vega**, analista Senior de IDC Chile: 'El Retail fue el gran impulsor de la demanda de estos equipos por las faci-



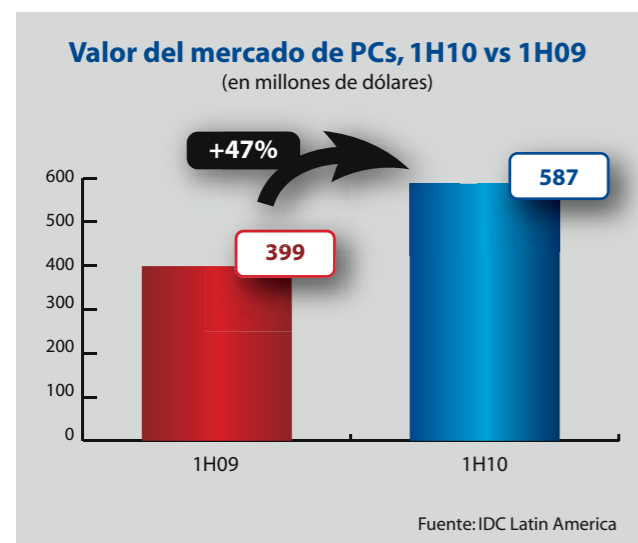
lidades de pagos que hoy en día ofrecen hasta 36 cuotas y 3 cuotas precio contado y sumado a esto las promociones asociadas a la compra, por ejemplo al pagar con la tarjeta de la tienda se puede llevar gratis una impresora inkjet o a través de un co-pago se puede llevar una MFP inkjet.

Durante el primer semestre, de este año se registraron ventas de 184.751 unidades de PCs ultraportables –con pantallas menores a 13 pulgadas– representando un crecimiento del 114% respecto al mismo período del 2009. “Este crecimiento encuentra su sustento en varios factores entre ellos la reactivación de la economía, el impacto del terremoto a la hora de renovar productos dañados especialmente en bancos, universidades y dependencias públicas así también como en el hogar, concluyó la analista.

Proyecciones 2010

Para este año IDC proyecta un crecimiento del 29,8% para el mercado local de PCs, en relación al 2009. En cuando a las notebooks, espera un crecimiento del 42,4%. Esta cifra estará impulsada principalmente por la comercialización de notebooks en los segmentos de consumo masivo. El segmento hogareño y pequeñas oficinas se enfocarán más a la adquisición de notebooks. Los hogares poseedores de equipos de escritorio y aquellos que buscan renovar su equipo, encontrarán en las portátiles una atractiva opción.

También durante lo que resta de 2010, IDC espera que las portátiles incrementen su presencia en las oficinas ya que muchos proyectos de compra se habían demorado durante 2009 debido a la desaceleración económica mundial. Los fabricantes están educando a las compañías sobre los beneficios que las portátiles les ofrecen a sus empleados tales como movilidad y mayor productividad, entre otras.



KONICA MINOLTA

The essentials of imaging

bizhub Press C8000 el presente de la PRENSA digital



bizhub PRESS
bizhub Press cada vez más cerca del offset

TRASCOPIER ARGENTINA S.A.

Tel.: (011) 6344-0000 Fax: (011) 4372-9230 Buenos Aires - Argentina Tte. Gral. Juan D. Perón 1781 (1037)

Capital Federal - Buenos Aires

www.trascopier.com.ar

KONICA MINOLTA BUSINESS TECHNOLOGIES, INC. Tokio, Japón www.bizhubpress.com