



Telecomunicaciones en América Latina

Nuevos players en escena, fuerte demanda por explotar

El mercado de telecomunicaciones en general y el de telefonía celular en particular, han sido uno de los pilares del auge TIC de América Latina en los últimos años. ¿Madura la evolución, bajan los índices de crecimiento? Para nada. En los principales mercados de la región están entrando nuevos players a escena, el pasaje a 3G puede darse directo a 4G, se vienen mercados muy competitivos con nuevos beneficios para los usuarios y sostenida demanda de tecnología y servicios para los proveedores.

Un especialista regional en el sector es **Sylvio Peres Filho**, VP Latin America de **Andrew/Commscope**, líder en cable,

antenas y soluciones integradas. Comenta el caso del mercado brasileño: 'Hasta ahora el país tuvo un mercado con shares muy parejos entre los distintos players, pero las recientes adquisiciones y ventas prometen gran movimiento: **Telefónica** le compró a **Portugal Telecom** el porcentaje que este tenía en **Vivo**, la operadora celular, prometiendo dar un espaldarazo en inversiones. Enfrente está **Claro** con su alianza con **Embratel** y la cablera **Net**, que van a reaccionar, y aparte **Telefónica** ahora debe vender su parte en **TIM**, dando lugar a que entre otro operador internacional, que podría ser el propio Portugal Telecom.'

'TIM se ha posicionado fuerte en voz,

en 2G no se necesita invertir tanto como en 3G para ganar capacidad y cobertura, así que no debe extrañar que tome el segundo lugar en voz entre **Vivo** y **Claro**. Es una estrategia contra la corriente que le está dando resultados. A los cuatro operadores se suma **Nextel**, que compró licencias y espacios de frecuencia para invertir fuerte como lo ha hecho en Chile y en Perú. El mercado estaba en un nudo estable del que ahora se desata. Aparte se viene el Mundial 2014, con la Copa de las Confederaciones ya el 2013. La FIFA exige una calidad de infraestructura de conectividad en los estadios, aeropuertos que el país aún no tiene y debe implementar.'

Redes 3G en servicio en América Latina



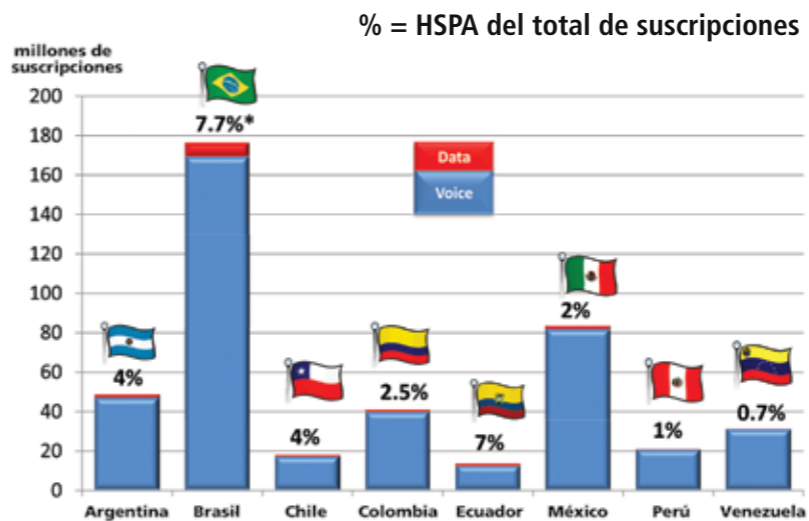
Fuente: 3G Americas

En México la situación de apertura es parecida. Hasta ahora había un monopolio con **Telcel**, que tenía el 85% del mercado celular. Pero ahora a **Telefónica** se le ha permitido invertir fuerte y competir palmo a palmo en el mercado. A esto se suma **Iusacel**, que tenía una red CDMA que no era funcional, pero está siendo reemplazada por una GSM, con **Unifón** como partner. Y está **Nextel**, que con el mismo plan de entrada fuerte como en Brasil. Cuando un mercado es cautivo, no

'EN BRASIL, TELEFÓNICA LE COMPRÓ A PORTUGAL TELECOM EL PORCENTAJE QUE ESTE TENÍA EN VIVO. ENFRENTA CLARO CON SU ALIANZA CON EMBRATTEL Y LA CABLERIA NET, QUE VAN A REACCIONAR, Y APARTE TELEFÓNICA AHORA DEBE VENDER SU PARTE EN TIM, DANDO LUGAR A QUE ENTRE OTRO OPERADOR INTERNACIONAL, QUE PODRÍA SER EL PROPIO PORTUGAL TELECOM. A ESTOS SE SUMA NEXTEL, QUE COMPRÓ LICENCIAS Y ESPACIOS DE FRECUENCIA PARA INVERTIR FUERTE COMO LO HA HECHO EN CHILE Y EN PERÚ.'



Voz vs. datos en América Latina



Fuente: 3G Americas

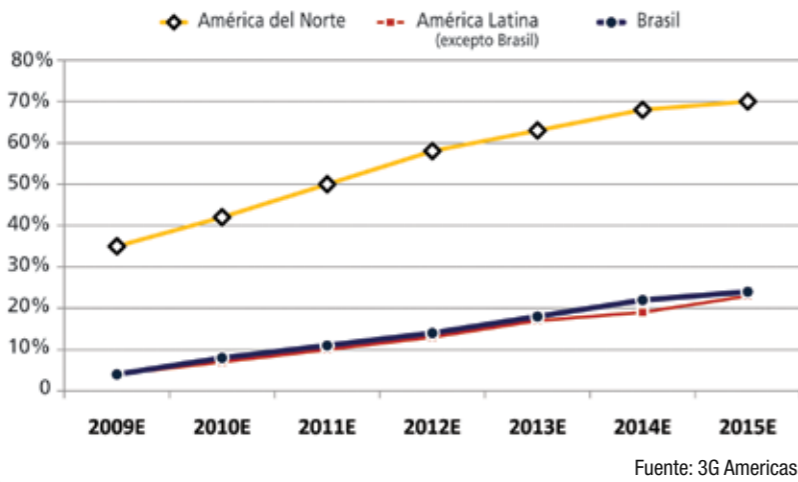
hay tanta preocupación por optimizar la calidad de servicio, es lo natural, pero ahora la situación cambia.

En Centroamérica hay varios países de llamativo crecimiento para el sector. **Peres Filho**: 'Guatemala, Honduras, están muy activos, en Panamá hay 5 operadores, mientras en Costa Rica están entrando tres jugadores nuevos con las privatizaciones. Estos países están recibiendo turismo americano, que está acostumbrado a que los teléfonos funcionen, quieren ponerse a la altura.'

En Argentina están las definiciones de los nuevos inversionistas de **Telecom**, que también van a impulsar el mercado, aunque los problemas políticos del gobierno con el **Grupo Clarín**, como la potencial cancelación de licencia de **Fibertel**, son un escollo al desarrollo. 'Argentina, Chile



Proyección de la penetración de smartphones



y Colombia muestran muy buena actividad, por ejemplo en Chile ya hay desarrollos de 4G en Entel PCS, la industria tecnológica chilena está siendo por naturaleza vanguardista. En Colombia hay un fuerte desarrollo de sistemas de microondas más allá de la telefonía celular, donde se espera un boom fuerte para el 2011. En Perú lo mismo, uno de los grandes mercados en potencia, y la parte negativa está en Venezuela, ya que conviene poco hacer negocios allí.

Drivers regionales

Más allá de la realidad país por país, hay fuertes impulsos globales hacia el mercado de telecomunicaciones latinoamericano. Si la crisis mundial 2009 mostró a la región como una muy buena opción de desarrollo frente a otros parajes, ahora se ha sumado en lo específico de telecomunicaciones, el conflicto de India para recibir productos fabricados en China, lo que ha frenado el auge hindú, que era la vedette reciente, y vuelca más inversiones hacia estos lados, en especial Brasil con el Mundial de Fútbol y los Juegos Olímpicos por venir.

Pero sobre todo, se viene una ola global en los operadores de la región a apostar más por la calidad de infraestructura y servicio, lo que implica inversiones y más inversiones. Por un lado está la apertura de competencia en varios mercados grandes como veníamos comentando, pero sobre todo está el tema técnico. Las redes 3G y 4G exigen mucho mayor compromiso técnico para poder operar.

Explica **Peres Filho**: 'En los Estados Unidos, los dos operadores más grandes, Verizon y AT&T, que suelen moverse siempre con el 'state of the art', se han topado con serios problemas técnicos en sus redes al querer subir a las generaciones superiores. Si a ellos les pasa, hay que imaginarse en América Latina... en las 2G estos problemas podían notarse menos, ahora definen el sí o el no en el servicio. Más allá de los productos desde fábrica, la instalación es clave. Por eso para las redes 3G hacia arriba, los dos operadores exigen medir el PIM (Positioning Inter modulation) en campo.'

'A partir de su ejemplo, ha surgido para la región el mensaje de ir optimizando las redes, que en muchos casos en realidad significa tapar grandes agujeros que se han

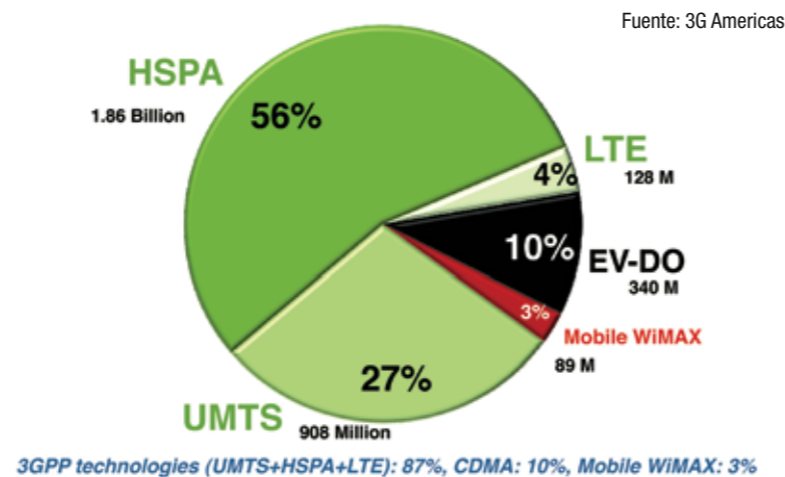
'EN MÉXICO HASTA AHORA HABÍA UN MONOPOLIO CON TELCEL, QUE TENÍA EL 85% DEL MERCADO CELULAR. PERO AHORA A TELEFÓNICA SE LE HA PERMITIDO INVERTIR FUERTE Y SE SUMA USA CEL, QUE PASA A TENER UNA RED GSM, CON UNIFÓN COMO PARTNER. Y ESTÁ NEXTEL, QUE CON EL MISMO PLAN DE ENTRADA FUERTE COMO EN BRASIL'.



hecho en el pasado, cuando por ejemplo se apostó por productos baratos en pos de cubrir más mercado con menos dinero. Hay que ir previéndolos desde hasta para tener menos obstáculos después.'

'Y hay otro tema al respecto. Algunos operadores se han lanzado de cabeza al 3G sin evaluar el soporte de transmisión, descubriendo que los módems pequeños de la red, no sólo de datos si no en especial de

Mercado de suscripciones 3G en 2014



Usted seguramente esté pensando como aumentar la productividad de su negocio.



Nosotros sabemos como.

Mejorando su productividad, simplificando su infraestructura y reduciendo sus costo

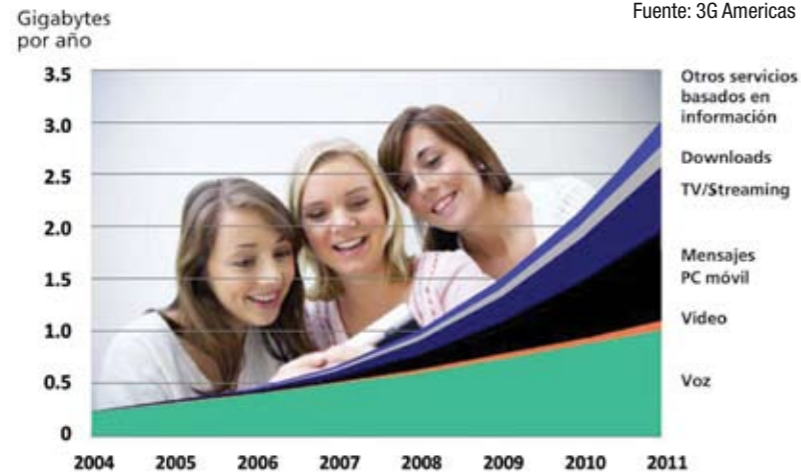
- Más de 5.000 profesionales trabajando para usted.
- Servicios y Soluciones a medida en más de 700 ciudades de 70 países, en todo el mundo.
- 17 Data Centers World-Class.
- 62.765 km de red de cable submarino.
- 78.858 km de redes terrestres.
- Foco en telecomunicaciones y TI para empresas y carriers.

Consulte con nuestros asesores al 0.800.800.4677 y entere de los beneficios para su empresa



Accesibilidad | Seguridad | Continuidad | Productividad | Colaboración | Consultoría

Tráfico móvil, en alza
Los servicios de voz seguirán creciendo, pero los servicios basados en información crecerán mucho más



'EN CENTROAMÉRICA HAY VARIOS PAÍSES DE LLAMATIVO CRECIMIENTO PARA EL SECTOR. GUATEMALA, HONDURAS, ESTÁN MUY ACTIVOS, EN PANAMÁ HAY 5 OPERADORES, MIENTRAS EN COSTA RICA ESTÁN ENTRANDO TRES JUGADORES NUEVOS CON LAS PRIVATIZACIONES'.



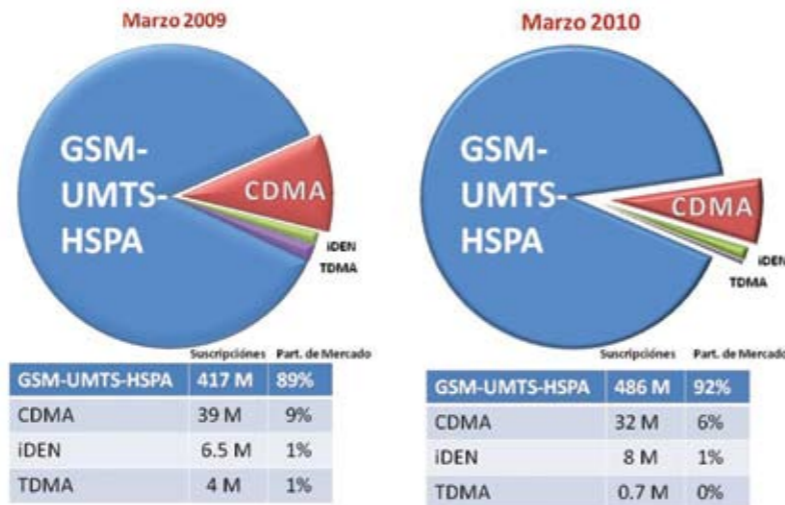
voz. Incluso, hay un operador brasileño que ha cancelado sus ventas de módems 3G, por este motivo. En 2G se opera con datos y voz en 3G no hay la misma garantía para la voz. En 4G vuelve a no haber problemas, por lo que el debate que se está instalando en el mercado es si, ya que se está en el pasaje, no conviene pasar directamente a 4G. El mercado es muy dinámico, todo cambia, pero hoy un desafío para los operadores latinoamericanos es cómo administrar el crecimiento de la red mientras llega el 4G'.

También una movida positiva son los proyectos de extensión de la banda ancha hacia las zonas rurales y toda la población, en general de parte de los gobiernos. Hay proyectos concretos al respecto en Chile y Perú, por ejemplo, que están encontrando replicas progresivamente en los diferentes países.

¿Cuál es la mayor preocupación? **Peres Filho** opina que, como se ve en todo lo conversado, las bases del mercado regional son muy buenas, sólo un crack regional

Crecimiento de las tecnologías celulares en América Latina

Fuente: 3G Americas



podría complicar las cosas, como el efecto Tequila en 1995 o Argentina en 2001, pero no parece que vaya suceder. En lo específico de telecomunicaciones, el riesgo pasa por la abundante cantidad de productos que

vienen de Oriente, a precios incompatibles con sus costos.

'El tema India-China es un ejemplo de que el desfasaje tiende a erupcionar, incluso por primera vez en la historia hay paros y huelgas en China exigiendo mejores condiciones laborales. Es de esperar una normalización progresiva, esto es bueno para que haya mayor equilibrio a nivel mundial, condiciones más justas y razonables entre las distintas regiones. Pero más allá del plano mundial, nos esperan tiempos de gran movimiento en telecomunicaciones de América Latina.'

'ARGENTINA, CHILE Y COLOMBIA MUESTRAN MUY BUENA ACTIVIDAD, POR EJEMPLO EN CHILE YA HAY DESARROLLOS DE 4G EN ENTEL PCS. EN COLOMBIA HAY UN FUERTE DESARROLLO DE SISTEMAS DE MICROONDAS MÁS ALLÁ DE LA TELEFONÍA CELULAR, DONDE SE ESPERA UN BOOM FUERTE PARA EL 2011. EN PERÚ LO MISMO, UNO DE LOS GRANDES MERCADOS EN POTENCIA, Y LA PARTE NEGATIVA ESTÁ EN VENEZUELA'.



Inalámbricos para oficina

Bluetooth®

Auriculares con cable

Teléfonos USB



Garantizando la voz de los negocios

Plantronics sabe que la voz humana es y será siempre la voz de los negocios. Más de 40 años de obsesión en el perfeccionamiento de las auriculares hace que todos los terminales de audio de Plantronics sean la "comunicación" de las Comunicaciones Unificadas (Unified Communications).



plantronics.com/uc



Si usted es integrador de soluciones de Comunicaciones Unificadas y desea unirse a nuestro canal de ventas por favor contactar:
 Tel/Fax : +54 (11) 4311-4165 ventas@krm.com.ar



América Móvil: consolidación regional en telecomunicaciones

En América Latina, América Móvil sigue posicionándose entre los principales operadores. En el segundo trimestre de 2010, la compañía añadió 4,9 millones de suscriptores, un 30,7% más que un año atrás, llevando el total del semestre a 10,3 millones. Su base de suscriptores celulares alcanzó los 211,3 millones al cierre de junio. Aunado a los accesos de línea fija que obtuvo a través de la integración con **Telmex** y **Telmex Internacional**, finalizó junio con 259,3 millones de accesos en las Américas, incluyendo 27,4 millones de líneas fijas, 12 millones de accesos de banda ancha y 8,6 millones de suscriptores de televisión.

Brasil ocupó el primer lugar en términos de adiciones netas con 1,3 millones en el trimestre, seguido por México con poco más de un millón. Luego, Argentina con 501 mil suscriptores y **Tracfone** en USA con 460 mil. Perú y Ecuador sumaron alrededor de 300 mil suscriptores cada uno, y Colombia añadió 234 mil. A fin de junio, el operador tenía 61,3 millones de suscriptores en México, 46,9 millones en Brasil, 28,3 millones en Colombia y 17,9 millones en Argentina.

En Chile, las adiciones netas del segundo trimestre resultaron en 279 mil elevando a 451 mil el total del año. Ambos fueron

aproximadamente 2,5 veces mayores a las del año anterior. Finalizó junio con más de 4 millones de clientes, 27,1% más que un año atrás, con su base de post-pago exhibiendo un incremento de 48,1%.

En América Central, sus operaciones en América Central añadieron en conjunto 308 mil nuevos suscriptores en el segundo trimestre, más del triple de las obtenidas el año anterior. Terminó el periodo con

10 millones de suscriptores, 7,8% más que en el mismo periodo del año anterior mientras que nuestra base de post-pago se incrementó 20,4%. En adición a esto, tenemos un total de 2,3 millones de líneas fijas en la región.

En el Caribe, tras añadir 168 mil suscriptores celulares en el trimestre finalizamos junio con 6,4 millones, lo que representa un incremento anual de 14,0%.

País	Total ⁽¹⁾			Total ⁽¹⁾	
	Jun '10	Mar '10	Var.%	Jun'09	Var.%
México	61,293	60,265	1.7%	58,081	5.5%
Brasil	46,902	45,583	2.9%	40,486	15.8%
Chile	4,048	3,769	7.4%	3,185	27.1%
Argentina, Paraguay y Uruguay	19,157	18,686	2.5%	17,446	9.8%
Colombia y Panamá	28,382	28,160	0.8%	27,133	4.6%
Ecuador	10,060	9,782	2.8%	8,842	13.8%
Perú	9,076	8,741	3.8%	7,704	17.8%
América Central	10,043	9,735	3.2%	9,312	7.9%
Caribe	6,424	6,256	2.7%	5,633	14.0%
E.E.U.U.	15,912	15,452	3.0%	12,489	27.4%
Total Celular	211,297	206,429	2.4%	190,311	11.0%
América Central	2,257	2,268	-0.5%	2,250	0.3%
Caribe	1,507	1,515	-0.5%	1,568	-3.9%
Total Fijo	3,764	3,783	-0.5%	3,817	-1.4%
Total Líneas	215,061	210,213	2.3%	194,128	10.8%

(1) Incluye el total de suscriptores en todas las compañías en donde América Móvil tiene un interés económico; no considera las líneas en las que las compañías operan a comisión. Los datos históricos no incluyen recuentos adicionales.

Telecom: fuerte inversión en banda ancha móvil



El Grupo **Telecom** continúa con la expansión de sus operaciones en el mercado de telecomunicaciones. Durante la primera mitad de 2010, registró 6717 millones de pesos en ventas netas consolidadas, con un incremento del 17%, frente al mismo período del año anterior (1H09). Tanto los servicios de banda ancha, que aumentaron 33% como los servicios móviles, que crecieron 20% en Argentina, son los principales impulsores de este crecimiento y constituyen los segmentos más competitivos.

La cantidad de conexiones fijas, móviles y de banda ancha alcanzó los 22,5 millones. Las líneas de servicios móviles en Argentina totalizaron 15,3 millones, lo que representa un incremento del 13% frente al primer semestre de 2009. Por su parte, los accesos de banda ancha fueron de 1,3 millones, un alza del 15% respecto al 1H09. La telefonía fija mantuvo su crecimiento en el orden del 1%, superando los 4 millones de líneas, a pesar del fuerte incremento de la penetración móvil en el mercado.

El alza es reflejo del posicionamiento de la compañía, logrado a través del impulso de ofertas comerciales innovadoras que comprenden soluciones integrales y paquetes de servicios, buscando optimizar la relación entre el crecimiento de los ingresos del negocio y el parque de clientes. Las inversiones de capital fueron durante el 1H10 de 666 millones de pesos (sin materiales) frente a los 529 millones en 1H09, manteniendo la compañía los planes comprometidos.

Los actuales proyectos de inversión se asocian a la ampliación de las capacidades de sus redes, con nuevos tendidos de fibra óptica para el desarrollo de los servicios de banda ancha móvil y la expansión de los accesos de banda ancha fija para servicios de valor agregado. Asimismo, los planes incluyen la extensión de la cobertura de la red

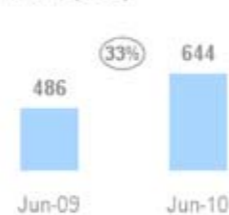
Ventas Netas Consolidadas (millones de pesos)



Ventas Argentina Serv. Móviles (millones de pesos)



Ventas Argentina Internet (millones de pesos)



BUSINESS PARTNER



SOLUCIONES ON DEMAND PARA TELEFONÍA CORPORATIVA Y CONTACT CENTER

SIGUE COMPRANDO TECNOLOGÍA?

Con nuestro modelo On Demand podrá disponer de la más avanzada tecnología en software y hardware, mediante un fee mensual por puerto o posición de Contact Center.

Eliminando riesgos por obsolescencia tecnológica, costos de upgrades y sobre inversión en equipamiento, su empresa podrá reducir en un 30% sus costos de IT.

Oriente su modelo tradicional de inversión tecnológica hacia un modelo SaaS (Software as a Service).

Visite www.insideone.com.ar y conozca más acerca de nosotros

Movistar: aplicación Java para Windows Live Messenger

Movistar, operadora de telefonía celular del Grupo Telefónica, es la primera operadora móvil de Latinoamérica en lanzar la aplicación Java para *Windows Live Messenger*, gracias a un acuerdo regional firmado con **Microsoft** y **Synchronica**. La solución, que ya está disponible en la *Tienda de Aplicaciones WAP* del operador, permite a los usuarios chatear en *Messenger* a través de una interfaz mucho más amigable que las conocidas hasta el momento, viviendo una experiencia muy similar a la que se tiene al iniciar sesión desde una PC.

El servicio es compatible, no sólo con

equipos de gama *premium*, sino también con los de gama media, posibilitando así su uso a la mayoría de los clientes de la compañía. Tanto la descarga como la navegación no tienen costo alguno. *Windows Live Messenger* es un cliente de mensajería instantánea creado por **Microsoft**, que cuenta con más de 330 millones de usuarios activos cada mes. **Synchronica**, por su parte, es la empresa responsable del desarrollo de la aplicación.

En Argentina, **Movistar** cuenta con más de 16,4 millones de clientes, más de 16 millones de líneas móviles, 1,2 millones

Microsoft



Entel PCS Chile: plataforma de telefonía IP on-demand

Entel PCS, uno de los principales operadores de Telecomunicaciones de Chile, promueve su plataforma de telefonía IP de clase mundial. La misma le permite a las empresas obtener el servicio sin invertir en centrales telefónicas, a través de una solución 100% externalizada, más flexible, escalable y libre de obsolescencia tecnológica. Utilizando las redes IP de Entel, las empresas tienen sus servicios de telefonía alojados en el datacenter del operador, en un modelo que permite acceder a ellos de manera segura, cuando se necesite, con importantes ahorros en instalación y mantenimiento, asegurando la continuidad del servicio. **Julián San Martín**, VP de Entel



para el mercado Corporaciones, señala: 'La plataforma de telefonía IP on demand de Entel es económicamente más eficiente que las soluciones en que se compran y operan centrales privadas, ya que pueden quedar o muy grandes o pequeñas, sin holguras para momentos de peak. Con Entel, el uso de recursos se hace exactamente según los requerimientos de los usuarios.'

Este tipo de servicios permite solucionar el problema frecuente de flujos de datos con distinta densidad que presentan algunas industrias, como por ejemplo el retail, en épocas de gran cantidad de ventas. En esos momentos se necesita mucho ancho de banda o más líneas telefónicas, y es entonces cuando la flexibilidad de los servicios en la nube opera con toda su capacidad: se adapta según las necesidades.

Global Crossing lanza solución de Telepresencia

Global Crossing presenta su nueva solución de *Telepresencia* de inmersión y de herramientas de colaboración de vanguardia, para reuniones virtuales de alta calidad, conjuntamente con **Teliris**. La oferta permite que los clientes de todo el mundo experimenten uno de los entornos de reuniones virtuales más similares a la vida real, actualmente disponibles. La Telepresencia es una expansión del servicio de colaboración de video de alta calidad, completamente gerenciado, que permite reunir a personas geográficamente dispersas, y a sus ideas, de una manera más eficiente. A través de estas innovadoras herramientas de colaboración, los clientes logran mayor capacidad en la toma de decisiones, menores costos de viajes, reducir su huella de carbono

y obtener una mayor productividad.

Dave Carey, Chief Marketing Officer de **Global Crossing**, comenta: 'Nuestra oferta de Telepresencia marca un hito en nuestra cartera de colaboración. Los clientes de todo el mundo continúan solicitando nuestra amplia gama de herramientas de colaboración que les permita realizar reuniones sin fronteras. Esta nueva capacidad transforma a la videoconferencia en una experiencia interactiva de la vida real, lo que nos conduce a mejorar las comunicaciones globales.'

Como beneficio adicional, los clientes que utilicen la solución de Telepresencia de Global Crossing, podrán acceder directamente a las videoconferencias de Telepresencia a través de *Webcast Center* de **ON24**, plataforma



Dave Carey, CMO

líder en la industria, que provee video de alta calidad para reuniones más efectivas y de mayor número de participantes. **ON24** es líder global en soluciones de eventos virtuales y de webcasting.

La solución se provee a través de la Red Privada Virtual global MPLS de Global Crossing, y en la red global pública de Internet de Tier I, garantizando una conexión confiable y segura para esta tecnología inaugural de comunicación por video.

Desca
The Networking Company

Comunica a toda LATINOAMÉRICA



El Demo más grande de
LATINOAMÉRICA

- Argentina
- Colombia
- Costa Rica
- México
- USA
- Venezuela

+54 11 4590-3600 Info-arg@desca.com www.desca.com





BlackBerry Collaboration Forum 2010, sumando valor a los smartphones



El equipo de RIM: de pie, Felix Aulgerac, gerente Ventas Corporativas en Chile, junto a Lara Manqui, Enterprise Sales Manager, Pablo Grasso, gerente de Ventas Corporativas, Alex Zago, gerente de Inteligencia de Mercado, y Leandro Miano, Enterprise Sales Manager. Abajo: Pablo Kulevicius, director de Seguridad para Latinoamérica, y Ángel Aldana, gerente de Alianzas

Con la asistencia de más de 800 ejecutivos de pequeñas, medianas y grandes empresas **Research In Motion (RIM)** acaba de realizar la edición chilena del *BlackBerry Collaboration Forum 2010*, el principal evento de la compañía sobre negocios y tecnología en Latinoamérica. El mismo entregó a los asistentes la oportunidad de ser asesorados por expertos en la solución *BlackBerry*, descubrir los más recientes avances de varios proveedores de servicios y desarrolladores de aplicaciones, conocer sobre el éxito de clientes que están usando la solución *BlackBerry*, hablar con colegas y establecer nuevas relaciones de negocios.

El evento incluyó una muestra de soluciones, donde patrocinadores de la industria estuvieron disponibles para demostrar sus productos y servicios. **Binario**,



Alejandro Aspillaga, de Entel PCS, junto a Rodrigo Prieto, de Binario Mobile, y Mauricio Garcia, de Entel SA

Brightstar, Cellcrypt Mobile, Cisco, HP, IBM, Sensebyte, Spring Wireless y WM Wireless & Mobile son algunas de las compañías que mostraron sus aplicaciones y soluciones sobre la plataforma *BlackBerry*.

Además, el foro ofreció una amplia variedad de sesiones generales, seminarios técnicos, historias de éxito y demostraciones. El *BlackBerry Collaboration Forum 2010* contó con diferentes partes divididas en más de 20 sesiones especialmente desarrolladas para tres segmentos fundamentales: soluciones para grandes organizaciones, pequeños y medianos negocios; y una tercera sesión dedicada a los aspectos técnicos de la solución *BlackBerry* y especialmente diseñada para profesionales de TI y desarrolladores de aplicaciones.

En el *BlackBerry Collaboration Forum*, se presentaron varias soluciones líderes en el mercado para empresas de todos los tamaños, incluyendo el *BlackBerry Enterprise Server*, el premiado software estándar de oro para

movilidad empresarial del que dependen diariamente casi todas las compañías Fortune 500 así como gobiernos alrededor del mundo. Incorpora el email y otras aplicaciones que usan datos corporativos a los smartphones *BlackBerry*, para permitirles a los trabajadores móviles mantenerse productivos y conectados mientras se encuentran fuera de la oficina o en movimiento. Se integra con ambientes populares de mensajería incluyendo **Microsoft Exchange, IBM Lotus Domino y Novell GroupWise** y provee avanzadas herramientas administrativas de TI para simplificar la gestión y el uso de smartphones *BlackBerry* a nivel empresarial. Satisface las demandas de despliegues de smartphones de larga escala y cuenta con capacidades avanzadas de gestión de dispositivos móviles, suministro de aplicaciones over-the-air, más de 500 políticas y controles de TI, alta disponibilidad, monitoreo de entornos de servidor, y soporte de servidores virtuales.

A los asistentes al *BlackBerry Collaboration Forum* se les presentó el nuevo *BlackBerry Enterprise Server versión 5.0.2*, que proporciona eficiencia operativa mejorada y ahorros en costos, y el *BlackBerry Enterprise Server Express*, el nuevo software gratuito para servidor que sincroniza teléfonos inteligentes *BlackBerry* con *Microsoft Exchange* o *Windows Small Business Server*. La descarga del nuevo software *BlackBerry Enterprise Server Express* será provista sin costo alguno para responder a dos oportunidades claves en el mercado.



Carlos Bahamondes, junto a Alejandra Bonati, Claudia Lira y Sergio Fernandez, todos de Cisco



Pablo Potoski, de E softland Argentina, con Natalia Ruiz Tagle y Dennis Smith, ambos de Entel



Eugenio Rodríguez, de Telmex, junto a Leonel Vega y Rubén Alsola, ambos de la Universidad Andrés Bello

Sybase: soporte para dispositivos iPad y Android

A través del último lanzamiento de *Afaria*, **Sybase** presenta el soporte para dispositivos *iPad* y *Android*. De esta manera, extiende su soporte para diversos dispositivos móviles, a una lista que incluye *iPhone, Windows Mobile, Windows, Symbian y BlackBerry*. **Gary Kovacs**, VPS de Mercados, Soluciones y Productos de **Sybase**, afirma: 'La cantidad y variedad de dispositivos móviles que



se lleva a la empresa continúa creciendo, así como la demanda por aplicaciones lideradas por datos con características avanzadas listas para la empresa. Hemos escuchado a nuestros clientes y respondido ofreciendo nuestra solución de administración y seguridad para el más amplio rango de dispositivos móviles. La actual adición de capacidades para *Android* y *iPad* extienden aún más nuestro liderazgo en la entrega de tecnología requerida por las organizaciones para obtener lo máximo de la movilidad dentro de sus empresas.'



Provetel Líder en tecnología IP

Nueva Tecnología en UPS on-line.



Atas. Video Teléfonos. PBX IP. Gateways.



LCD TV Products. Teléfonos Inalambricos.



Placas E1. FXS. FXO.



Wireless Land. Adsl. Print Server. Router. IP camera. Mediaconverter.



Cableado Estructurado. Racks. Fibra Optica.

CASA CENTRAL Perón 2090 | C1040AAF | CABA | 54 11 49 53 51 73 | ventas@provetel.com.ar
 Sucursal La Plata 6 y 46 | B1900TEL | 02 21 48 912 00 | laplata@provetel.com.ar
 provetelsrl | juancruz@provetel.com.ar | www.provetel.com.ar



Provetel
20Años



Paul Mountford, Mercados Emergentes

Cisco: con NET, en infraestructura para triple play

Cisco busca expandir su presencia de set-top boxes (codificadores) en el mercado de video brasileño. Recientemente, acaba de firmar un acuerdo con NET Serviços, el proveedor de servicios de cable más grande de América Latina que brinda servicio a más de 11 millones de hogares, para entregar set-top boxes de alta definición. Los planes de desarrollo inicial serán para el set-top box Cisco 4682DVB HD Digital Interactive Media Server, que soporta la entrega de programación de video y audio de alta definición. Cisco y NET también ofrecerán a los consumidores brasileños servicios nuevos e interactivos a través de la incorporación de la tecnología de módem de banda ancha DOCSIS construida dentro del Cisco set-top box.

El suministro de los equipos de set-top boxes esta programado para iniciar en el primer trimestre de 2011, y estará disponible

luego para los suscriptores de NET que ordenen los servicios triple-play de NET. Los productos que serán vendidos a NET serán producidos en Brasil. Cisco proveerá a NET un producto completamente a la medida.

Paul Mountford, presidente de Cisco para Mercados Emergentes, comenta: 'Estamos muy complacidos de trabajar con NET en este proyecto. Brasil es un mercado clave para Cisco globalmente y estamos comprometidos a aumentar nuestra presencia en Brasil y América Latina. Nuestros clientes están buscando cambiar sus modelos operativos y sentar las bases para el futuro de sus compañías y sus países, y este acuerdo es una clara prueba de esta tendencia.'

Agrega Rodrigo Abreu, gerente general de Cisco en Brasil: 'La tecnología elegida por NET para proveer servicios triple-play lo ubica en una posición privilegiada en el mercado de TV paga de Brasil. NET está a la

vanguardia de la tecnología HDTV en Brasil, y creemos que nuestra colaboración dará muchas innovaciones de servicios de video para los suscriptores de TV paga de Brasil.'

José Felix, presidente de NET Brasil, concluye: 'Cisco ha sido un gran socio, ayudándonos a mejorar continuamente nuestra posición de valor. Nosotros estamos entregando tecnología de punta y servicios en Brasil, a un ritmo muy rápido. NET ha sido consistentemente el primer movilizador e innovador, brindando HDTV DVR, 3DTV y servicios interactivos de nueva generación. Todos estos proyectos han contado con Cisco y están ya transformado la experiencia de TV en Brasil.'

Alcatel-Lucent: primera red de cables submarinos que enlaza a Venezuela con Cuba y Jamaica



Alcatel-Lucent se prepara para poner en marcha la primera conexión de red de cable submarino entre Venezuela y Cuba, como parte de un contrato multimillonario firmado entre Alcatel-Lucent Shanghai Bell y Telecomunicaciones Gran Caribe S.A., propiedad de los gobiernos de Venezuela y Cuba. El nuevo cable submarino, llamado ALBA-1, abarcará más de 1800 km y está programada su finalización al final del segundo trimestre

de 2011. Las actividades de estudio acaban de finalizar.

Basado en la tecnología avanzada de Alcatel-Lucent, ALBA-1 atenderá las necesidades de conectividad y capacidad para soportar aplicaciones basadas en IP para un amplio rango de servicios incluyendo salud, educación, software, banca y turismo online. Consistirá de dos segmentos: uno que conecta la ciudad de La Guaira, en el norte de Venezuela a la ciudad de Siboney, en la provincia este de Santiago de Cuba; y el otro enlazando Cuba con Jamaica alrededor de 245 km. Cada segmento proporcionará una capacidad de 640 Gbit/s.

Intel y Nokia crean su primer laboratorio conjunto

Intel Corporation, Nokia y la Universidad de Oulu abrieron oficialmente hoy el Intel and Nokia Joint Innovation Center, que empleará a aproximadamente dos docenas de profesionales de I+D y se convertirá en miembro de la red europea de investigación Intel Labs Europe. Inicialmente, el laboratorio realizará investigaciones con el objetivo de ofrecerles a los usuarios de dispositivos móviles experiencias nuevas y atractivas, que podrían apalancar las capacidades de los dispositivos móviles, en rápido desarrollo. Se crearán así interfaces

que son más semejantes a las interacciones del mundo real y que serán más naturales e intuitivas, del mismo modo que los juegos y las películas modernos son más inmersivos gracias a los gráficos tridimensionales realistas.

El nuevo laboratorio está alineado con la plataforma de código abierto MeeGo, lanzada recientemente por Intel y Nokia. MeeGo ofrece la mayor flexibilidad al desarrollar nuevas experiencias en tres dimensiones para dispositivos móviles, ya que mucha de la actividad del laboratorio



INTEL **NOKIA**

será también de código abierto.

Justin Rattner, director de Tecnología de Intel y director de Intel Labs, comenta: 'Creemos que, mediante la combinación de nuestro conocimiento técnico colectivo, Intel y Nokia podrán alcanzar más de lo que conseguirían solos. Añadir la base de conocimiento que existe en la Universidad de Oulu ofrece una oportunidad emocionante de colaborar en la creación de nuevos e innovadores resultados de investigación.'



Los productos Cisco que usan las grandes empresas, ahora al alcance de las PyMes argentinas.

Irala 1950 2° P. Of. B - Edificio Ribera Sur - C1164ACR- Ciudad de Buenos Aires
Tel: 011- 5166-3400 | info@distecna.com | www.distecna.com
Verónica Barbera, Gerente de Producto | vbarbera@distecna.com



Andrew, solution provider en telecomunicaciones



Andrew, empresa de Commscope, es referente mundial en cables de comunicaciones, pero en realidad hoy ofrece una completa gama de soluciones para telcos y operadoras de redes que lo convierten en un *solution provider* especialista del segmento. La oferta varía desde antenas para telefonía celular a filtros y diplexadores que, paradójicamente, reemplazan el uso de cables en las torres de redes.

Sylvio Peres Filho, VP Latin America, destaca: 'En cables, el producto estrella hoy es la línea de aluminio de pared lisa, que fue utilizada por primera vez por CTI/Claro en Argentina y hoy ya está vendida a todos los operadores de la región. Es menos atractiva de robar que el cobre, maximiza la performance y lo ofrecemos con conectores profesionales que aseguran el PIM, tema clave hoy en día —ver informe central. Incluso, hoy lo utiliza Telefónica en España.'

'En antenas para telefonía celular estamos ganando importante mercado, porque la mayoría de las operadoras tienen más de una frecuencia, y como en las torres de red hay serios problemas de espacio, necesitan antenas de 2 y 3 bandas, como ofrecemos nosotros. Las antenas en realidad son el centro de soluciones integradas, hemos crecido en forma vertical en el rubro.'

Un punto importante es que Andrew abrió un centro de logística en Panamá, aparte del que tiene en Brasil. 'El auge en las ventas es la suma de productos más servicios. El nuevo centro de Panamá nos está ayudando a llegar mucho mejor a Centroamérica y la región andina, por ejemplo.'

Los diplexadores: 'Son equipos que permiten operar con la mitad de cables, algo muy importante para los operadores que como decíamos tienen sus torres llenas. ¿Competimos contra nosotros mismos?'



Sylvio Peres Filho, VP Latin America

Por un lado es mejor que los vendamos nosotros que la competencia, pero sobre todo queremos darle a los clientes las soluciones que necesitan, robusteciendo nuestro concepto de no ser proveedores de cables sino de soluciones completas.'

'A nivel global nos está yendo muy bien, en 2010 están volviendo los crecimientos fuertes del 2008. Y en particular, nos comenzamos a preparar para la Copa del Mundo Brasil 2014. Andrew se hizo cargo, con sus antenas, de la conectividad celular en casi todos los estadios de Alemania 2006 y de todos en Sudáfrica 2010. No cualquiera lo hace.'

IPlan: portal para operadores en telecomunicaciones



IPlan lanza un nuevo portal dirigido a operadores de telecomunicaciones que requieran contratar servicios de interconexión y de datacenters para la gestión de sus operaciones. Ahora, a través de este portal, los operadores dispondrán de herramientas de autogestión para acceder a los servicios de originación y terminación de tráfico, interconexión, co-ubicación y gestión crítica que IPlan brinda en y desde Argentina. Franco Cecchini, director de Operadores y Prestadores de IPlan, afirma: 'De esta manera, mantenemos el liderazgo de nuestra división Wholesale y pone a disposición del mercado

mayorista de telecomunicaciones la experiencia de operar por más de 10 años en el mercado argentino, en 30 ciudades y gestionando más de 10 millones de minutos de tráfico de telecomunicaciones por día. El nuevo portal, cuya dirección es www.iplan-wholesale.com, brinda información sobre los productos de la compañía y lo hace en tres idiomas, español, portugués e inglés. Cuenta además con potentes herramientas de gestión a favor de sus clientes. La web fue presentada en *Capacity Latam 2010*, la convención más importante de América Latina para la industria de Telecomunicaciones Wholesale y acompaña así las acciones de expansión de la compañía hacia los mercados internacionales.

Motorola: nuevo equipo móvil para productividad empresarial



Motorola Solutions presenta en América Latina el ES400, su nuevo dispositivo móvil para la comunicación empresarial. El mismo ofrece al trabajador móvil un verdadero salto en su productividad, ya que no sólo permite acceder a la información, sino también interactuar completamente con ella para lograr sus objetivos diarios. Al contar con la plataforma Windows Phone, el dispositivo brinda máxima compatibilidad con el sistema operativo Windows, permitiendo a los ejecutivos conectividad al instante, sin importar el lugar donde se encuentren.

Para las empresas, el asistente digital empresarial representa un importante ahorro de costos debido a su ciclo de vida extendido y a un proceso de soporte y garantías diseñado de acuerdo a las necesidades de la organización. El equipo cumple con las especificaciones MIL-STD 810G e IP42 para exposición a golpes y el efecto del polvo y la humedad. Adicionalmente, la compatibilidad con Mobility Services Platform (MSP) ofrece una completa administración centralizada y flexible de toda la flota de equipos en forma remota, desde una única consola.



El nuevo ES400

Dieter Avella, gerente regional de Cómputo Móvil y Captura Avanzada de Datos de Motorola Solutions para América Latina, comenta: 'Estamos orgullosos de ofrecer un dispositivo que revolucionará la productividad del trabajador móvil, marcando un antes y un después en la comunicación empresarial. Con el ES400, depositamos en las manos del trabajador móvil un equipo que le permite decidir y pasar a la acción, elevando al máximo la productividad de su jornada.'

Sr. Ressor / Integrador:

Seguramente ha pensado en querer ampliar la cartera de soluciones que desea ofrecer a sus clientes pero la falta de know how no se lo ha permitido.



MATERTEL

Le da las herramientas para que sus deseos de **crecimiento** se hagan una **realidad**.

Cableado estructurado e infraestructura • Networking • Telefonía IP
Telefonía tradicional Seguridad Electrónica.

Nos avalan más de 45 años de experiencia • Presencia en los principales puntos de país • El mejor asesoramiento profesional y personalizado

• Capacitación constante en productos y tecnología • Las mejores marcas y el más variado stock.

POR ESTO Y MAS MATERTEL ES SU SOCIO DE NEGOCIOS



BUENOS AIRES: Sarmiento 1977
Capital (C1044AAC)
Tel: +5411 4953-8000 / Fax: 4953-8001
ventas@matertel.com.ar

CÓRDOBA: Avellaneda 1201
Córdoba (X5000IBM)
Tel: +0351 471-8111
Cordoba@matertel.com.ar

MENDOZA: Uruguay 651
Mendoza (M5502HBA)
Tel: +0261 425-3228 / 423-8014
mendoza@matertel.com.ar

ROSARIO: Paraguay 1775
Rosario (S2000FZF)
Tel: +0341 481-5050
rosario@matertel.com.ar

Gigaset presenta AS280 Duo

Gigaset Communications, proveedor mundial de comunicaciones telefónicas inalámbricas, presenta la versión *Duo* de su equipo *Gigaset AS280*. Los equipos vienen con tecnología digital DECT 6.0 de última generación, función manos libres con calidad de sonido superior (HSP), función alarma programable y display y teclado luminosos para una óptima visualización. Incluye: identificador de llamadas (Caller ID), dependiendo del operador de red; lista de las últimas 25 llamadas recibidas, con fecha y hora; y agenda para 80 contactos (números

y nombres). Ofrece mayor autonomía (hasta 8 días en reposo) que el resto de los equipos de su clase, llamadas internas sin costo, y permite realizar transferencia selectiva de llamadas con consulta previa, conferencia entre 3 (1 externa, 2 internas) y transferencia de agenda entre internos.

Los teléfonos están disponibles en cadenas de retail, súper e hipermercados y también en las principales casas de telefonía del mercado. Todos los productos Gigaset son *Eco friendly*, reduciendo el impacto de la tecnología creada por el hombre en el entorno.



El nuevo AS280 en su versión Duo

La tecnología *Eco DECT* permite un ahorro de energía de hasta un 60% y hasta el 80% de reducción de la potencia de transmisión. Con la modalidad *Eco Mode Plus* se corta la potencia de transmisión de la base y los diferentes dispositivos asociados hasta en un 100%. Todos los equipos Gigaset cumplen con la norma ISO 14001 para el control del medio ambiente.

Grupo Digicel, cada vez más fuerte en Caribe

Digicel, operador de telefonía celular con fuerte presencia en Caribe y Centroamérica, continúa incrementando sus operaciones en la región. Con el aumento de un 15% de los suscriptores a 10,8 millones a lo largo de 32 mercados, conducidos primordialmente por el crecimiento del mercado en Centro América y el Pacífico, Digicel cerró su año fiscal con ingresos por 2,2 mil millones de dólares, lo que representa un 12% de ganancia año con año y una tasa de crecimiento anual del 24% desde el 2007 al 2010.

En los 24 mercados, el operador alcanzó un crecimiento significativo de un 31% con respecto a los ingresos generados por data año con año, mientras que la suscripción de post-pago creció considerablemente un 18% año con año. Digicel también continúa liderando en la región con la provisión de servicios *BlackBerry*, aumentando el número de usuarios de BlackBerry un 138%.



El CEO de Grupo Digicel, Colm Delves, comenta: 'Ha sido otro año exitoso para Digicel. Nuestra promesa y compromiso hacia nuestros clientes es continuar ofreciendo y entregando el mejor valor agregado, el mejor servicio y la mejor cobertura para que todo esto se traduzca en un crecimiento sustancial y en un fuerte desempeño de Digicel una vez más, en cada uno de nuestros mercados internos. Me gustaría agradecer a todos nuestros consumidores por su leal apoyo hacia Digicel y asegurarles que nuestro enfoque continúa y les aseguramos que seguirán beneficiándose por estar con la mejor y la más grande red. Además, me gustaría agradecer a nuestro fantástico grupo de colaboradores por su gran trabajo, compromiso y entusiasmo- ustedes son la base de nuestro éxito.'

En Jamaica, sigue con un crecimiento continuo, con un aumento de la base de suscriptores de un 3% y las ganancias subyacentes de 2%



Desca: la mayor demo de Telepresencia en América Latina

En el marco del reciente nombramiento por parte de Cisco como *Authorized Technology Provider* en Telepresencia para la región, denominada por este fabricante como CANSAC, Desca se encuentra desarrollando la demo de Telepresencia más grande de América Latina. De este modo, el integrador ha instalado salas especiales con Telepresencia de Cisco en sus sucursales de México, Venezuela, USA, Colombia, Costa Rica y actualmente en estado avanzado se está terminando la sala de la filial Argentina.

Con la instalación de estas demos, que interconectarán todas las sucursales de Desca, y esta nueva certificación, el

integrador apunta a multiplicar sus ventas, ya que está en mejores condiciones de vender, diseñar e instalar todos los productos y tecnologías relacionados al mundo de las comunicaciones visuales, la colaboración y especialmente la Telepresencia. Esta certificación permitirá que provea a sus clientes y socios con toda la tecnología de punta para cubrir las necesidades de Comunicaciones Unificadas, así como ampliar sus comunicaciones más allá de la sala de conferencias.

La solución de Telepresencia de Cisco combina audio, vídeo, mobiliario y elementos interactivos para crear la sensación de estar



Una demo de la solución de telepresencia

'en persona' con otros participantes de lugares remotos, sin importar los miles de kilómetros que separen las salas de conferencia y pudiendo sumar múltiples salas en una misma audición. La tecnología de video está transformando la manera en la cual nos comunicamos, tanto profesional como personalmente. El deseo por las comunicaciones visuales está creando una necesidad por una plataforma que le de soporte a este instinto humano.



Desde la Base de la Estación hasta la punta de la Torre, Sabemos de Infraestructura Wireless



En Andrew Solutions, la infraestructura wireless es nuestro negocio.

Desde avanzadas microondas y antenas de base a líneas de transmisión de alta performance y robustos sistemas de soporte, ofrecemos un amplio espectro de soluciones líderes de la industria.

Andrew ha estado al frente de cada etapa de la evolución wireless, ayudando en la adaptación y el crecimiento de los negocios, con la última tecnología, y siempre un paso adelante de la competencia.

Elija Andrew Solutions como proveedor de soluciones para sus infraestructuras, desde la base de la estación hasta la punta de la torre. Sabemos más que nadie de wireless.



Agentes Andrew—CommScope en América Latina & Caribe

Argentina MULTIRADIO www.multiradio.com.ar
 Bolivia HANSA www.hansa.com.bo
 Chile RAYLEX www.raylex.cl
 Ecuador DIGITEC www.digitec.com.ec
 Guatemala STG www.grupostg.com
 Panamá TCC www.tcc.com.pa

Paraguay PROSECO www.proseco.com.uy
 Perú MEG PERU www.megperu.pe
 Puerto Rico IVP www.iwgroup.net
 Rep. Dom. RRTV www.bryony.net
 Uruguay CABONORTE www.cabonorte.com.uy
 Venezuela ANDRETEL andretel@caniv.net