

display



El Senado y el Congreso aprueban la ley de Telecomunicaciones por Cable

El pleno del Congreso de los Diputados aprobó el 15 de diciembre definitivamente la ley de Telecomunicaciones por Cable tras un consenso de los partidos PSOE, CiU, PNV e IU-IC, a los que se opuso abiertamente el PP. El partido que preside José María Aznar reiteró que modificará esta ley tras las próximas elecciones, contando con la victoria electoral.

Fruto de un consenso conseguido en los últimos meses, el texto de la ley no satisface en su totalidad a ninguno de los partidos que la han apoyado,

pero todos ellos la calificaron de necesaria y positiva. En la votación final obtuvo 192 votos, mientras que otros 123, del Grupo Popular, fueron negativos. En la misma sesión del pleno fue aprobada también la ley de televisiones locales por ondas terrestres. ■

La fidelidad, rasgo principal de los usuarios de mainframes

Según una encuesta llevada a cabo por el grupo de analistas del

de fidelidad y lealtad de los usuarios a sus principales suministradores. Los datos que hacen referencia al segundo trimestre de 1995 se extraen de dos preguntas: ¿Quién considera usted que es su principal suministrador?, y ¿quién espera que lo sea dentro de un año? Con esta simple cuestión formulada a cerca de 3.000 usuarios, se llegó a la conclusión de que la fidelidad es el rasgo diferenciador de este segmento de mercado. De acuerdo con las encuestas realizadas, y sobre una base de 2.951 instalaciones mainframe, el 63% afirmaron una total lealtad a su principal suministrador; el 34% no precisó si su actual suministrador lo sería también el próximo año, y única-

dad que se mueven entre el 68% de Hewlett-Packard y el 54% de Amdahl, los ratios de pérdida de base instalada oscilan entre el 1% correspondiente a IBM, Digital y Hewlett-Packard, y el 7% de Amdahl, pasando por el 3% de Unisys. Por último, los usuarios que todavía no saben con certeza si cambiarán de suministrador se sitúan entre el 39 y el 31 por ciento, según la plataforma utilizada. ■

El segundo operador de telecomunicaciones, en puertas

El segundo operador de telecomunicaciones, empieza a tomar cuerpo, bajo el nombre de Optel. Prestará servicios de telefonía básica de voz, transmisión de datos y telefonía móvil y asumirá probablemente las tareas que desempeña Retevisión en transmisión de señales de radio y televisión. Para que empiece a ser plenamente operativo el 1 de enero de 1998, fecha en que se liberaliza la prestación de servicios y las infraestructuras de telecomunicaciones en los países más desarrollados de Europa, la Secretaría General de Comunicacio-

¿CAMBIARA SU SUMINISTRADOR PRINCIPAL PARA EL ENTORNO MAINFRAME EL PROXIMO AÑO?

Base	Suministrador principal		No	Es posible	Sí
1.992	68%	IBM	65%	34%	1%
201	7%	Digital	65%	34%	1%
163	6%	Unisys	61%	36%	3%
114	4%	Amdahl	54%	39%	7%
110	4%	HP	68%	31%	1%
371	13%	Otros	54%	37%	8%
2.951	100%	Total	63%	34%	3%

Fuente: ComputerWorld USA

mercado de ComputerWorld en Estados Unidos y recogido por "ComputerWorld", el segmento mainframe está caracterizado por un alto nivel

mente el 3% nombraron a otro proveedor diferente del actual.

Mientras la mayoría de los suministradores disfrutaban de cuotas de fide-

nes considera que ha llegado el momento de que el Gobierno apruebe, y presente de inmediato al Parlamento, un decreto ley en el que se recojan los pasos que deben darse para su creación.

El segundo operador requerirá una inversión no inferior a los 300.000 millones de pesetas y contará en su capital con accionistas nacionales del sector financiero, eléctrico y transportes. El Estado conservará una participación minoritaria en el segundo operador; en cuyo accionariado también se prevé dar entrada a pequeños accionistas. El Ministerio de Obras Públicas, Transportes y Medio Ambiente (MOPMA) envió a la Comisión de Asuntos Económicos el proyecto de decreto ley para la creación y puesta en marcha del segundo operador. El texto pasará después al Consejo de Ministros y de allí al Parlamento. A la hora de redactar esta noticia, el Partido Popular rechaza el planteamiento del Gobierno para la creación del segundo operador y aboga por la convocatoria de un concurso de empresas.

En otro orden de cosas, Red Eléctrica de España quiere coliderar con Retevisión este segundo operador de telecomunicaciones o formar parte de una tercera opción. REE, sociedad en cuyo consejo de administración están

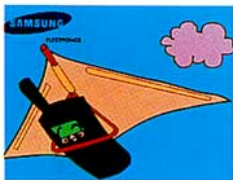
Contra el uso y abuso del teléfono móvil

De Fujitsu. No tienen desperdicio para usuarios ni sufridores



1. Corrección.

El teléfono móvil debe utilizarse de forma ética, su uso incorrecto puede ser molesto para quienes nos rodean. Conviene llevarlo conectado sólo donde la llamada no interrumpa. Evite lugares de concentración o pacte la hora de llamada para atenderla con discreción.



2. Libertad.

Ya no es signo externo de riqueza. Está aceptado socialmente. Util, tanto a nivel profesional como personal. Permite disfrutar de una gran libertad.



3. Accesorios.

Una forma de opti-

mizar nuestro teléfono móvil son los cables de conexión al encendedor del vehículo, las fundas de protección, los cargadores y acondicionadores, los soportes (de vehículos y de sobremesa), interfaces, etc.



4. Manos libres.

Un elemento vital es el "Kit de manos libres" para vehículos, que permite compaginar la conducción de un vehículo y mantener una conversación sin riesgo y sin infringir la ley: está absolutamente prohibido utilizar de forma manual un teléfono mientras se conduce un vehículo.



5. Tarifas convenientes.

Al planificar sus llamadas piense que existe un período horario con tarifas de coste

reducido. Infórmese a través de su proveedor telefónico.



6. Control llamadas.

La mayoría de teléfonos móviles permiten comprobar el importe de las llamadas, si previamente hemos introducido el precio oficial por paso. Es un buen sistema para controlar nuestros impulsos telefónicos.



7. Uso de las memorias.

Se pueden almacenar tanto números como nombres propios. Pulsando un número, tendremos acceso a nuestra agenda, de manera rápida y práctica.



8. Seguridad.

Si queremos limitar el uso del teléfono a terceras personas, conviene utilizar la función de bloqueo electrónico. Impedirá que se realicen llamadas no autorizadas, aunque sí podremos recibir llamadas en cualquier momento.



9. Cobertura.

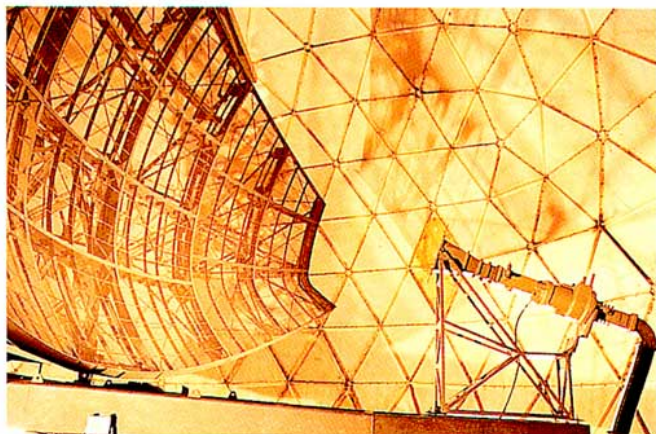
Para obtener una buena cobertura es mejor hablar desde un lugar despejado, evitando los edificios altos, túneles, montañas... La antena complementaria mejora la cobertura.



10. Limpieza.

Conviene realizar anualmente una limpieza a fondo del teléfono. Si su uso ha sido intenso, es conveniente cambiar el teclado, ya que es una operación sencilla y económica. ■

display



presentes todas las empresas eléctricas, intenta optimizar sus activos y, en principio, no acepta el papel subordinado que le adjudica el borrador del decreto ley que regulará la creación del segundo operador de telecomunicaciones. Por el contrario, el Gobierno quiere aglutinar en una sola sociedad los activos de estas dos compañías. ■

El mercado Unix español alcanza los 40.000 millones de pesetas

Según los datos de un reciente informe publi-

ANIEL, entidad colaboradora con la Administración en comercio exterior

La Dirección General de Comercio Exterior, según una resolución publicada en el Boletín oficial del Estado, ha reconocido a la Asociación Nacional de Industrias Electrónicas (ANIEL), como entidad colaboradora con la Administración.

La resolución que publica el BOE supone para ANIEL constituirse en la única entidad representativa del sector electrónico español reconocida oficialmente como entidad colaboradora de la Administración.

De esta forma, ANIEL amplía sus actividades y servicios en materia de comercio exterior de cara a sus asociados y al sector en general, posibilitando mayores perspectivas de negocio y crecimiento de las empresas electrónicas en los mercados internacionales. ■

cado por la consultora CB Consulting Mercado, el mercado de hardware Unix en nuestro país casi alcanzó los 40.000 millones de pesetas durante el pasado año, en concepto de ingre-

sos por ventas de equipos basados en esta tecnología. Por lo que respecta a las unidades vendidas (incluyendo equipos de rango medio y "pequeños", así como PCs y estaciones de

Satelec'96 del 4 al 7 de marzo

XXI Jornadas de Comunicaciones, Informática y Electrónica

Los alumnos de sexto curso de la LXIX promoción de la ETSIT organizan como cada año estas Jornadas. Sus responsables son: como presidente, Fernando Echevarrieta Fernández; vicepresidente: Lourdes Sáez Martínez; tesorera: Eloísa González Barrera; secretaria: Elena Cordero Crespo y vocales: Oscar Martínez de la Torre, Eduardo Gallego Sánchez-Torija y Fernando Rico Ríos.

En el ciclo de conferencias, se tratará sobre Telemedicina, Liberalización de las Comunicaciones, Tarjeta Inteligente, Teleducación, Teletrabajo y Nuevas Salidas para los Ingenieros de Telecomunicación, entre otros temas.

Satelec cuenta con el apoyo oficial de la Dirección de la ETSIT, Colegio de Ingenieros de Telecomunicación, Rectorado UPM, Fundesco, Fundación Universal Empresa (FUE) y Asociación Española de Ingenieros de Telecomunicación (AEIT). ■



trabajo), su número superó las 37.000. IBM permaneció un año más como líder de este mercado, consiguiendo unas ventas totales de 7.856 unidades, con lo que sobrepasó el 20% de participación en este mercado. Como segundo clasificado se colocó Hewlett-Packard, que, con unas ventas de 6.936 unidades, alcanzó una cuota de mercado algo inferior al 18%. El tercer puesto fue alcanzado por Sun por lo que respecta a la facturación, se colocó tras los dos primeros con 4.200 millones facturados (por casi 6.500 de IBM y algo más de 6.000 para HP). En cuanto a unidades vendidas, sin embargo, alcanzó un total de 1.475, siendo superada por Olivetti, Digital y Siemens Nixdorf, en cuyas ventas se refleja una amplia participación dentro del segmento PC. ■

Telefónica, en televisión por cable en Argentina

Telefónica Internacional alcanzó un acuerdo con el Grupo de Comunicaciones CLARIN de Argentina y Citicorp Equity Investments para entrar en el capital y participar en la gestión de MULTICANAL. MULTICANAL comenzó sus operaciones en 1992 y es una de las empresas líderes en el mercado de la



televisión por cable en Argentina. MULTICANAL opera licencias en 30 municipios, con un total de 15,6 millones de habitantes. En la actualidad cuenta con más de 500.000 clientes y dispone de una red que cubre más de 2,6 millones de hogares y un total de 66.000 manzanas cableadas. Los principales contenidos ofrecidos por MULTICANAL incluyen deportes (4 canales), películas (11 canales), noticias (6 canales), musicales, dibujos animados, documentales, canales argentinos y televisiones europeas. El acuerdo alcanzado con CLARIN en TV Cable en Argentina refuerza la estrategia de expansión del Grupo Telefónica en el campo de la Multimedia-TV Cable, donde Telefónica ya opera TV Cable en Chile y en Perú. La entrada en Argentina representa un paso adelante en el liderazgo de Telefónica en el campo de la TV Cable en Latinoamérica. ■

Informática personal 1999: un millón de PCs vendidos en España

En 1999 el mercado español de informática personal alcanzará por primera vez el millón de unidades vendidas, generando un negocio en torno a los 400.000 millones de pesetas. El pasado año el mercado facturó 250.000 millones de pesetas y comercializó unas 600.000 unidades, según un estudio realizado por Hewlett-Packard Española, la informática personal se

consolida no sólo como el segmento de mayor crecimiento y proyección de la industria, sino también como el más importante desde el plano del puro negocio.

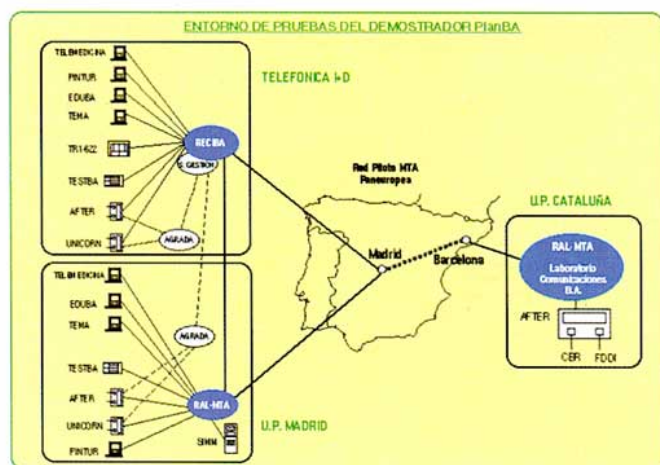
El parque mundial de PCs está cifrado en unos 200 millones de unidades y su potencialidad a corto plazo se cifra en 700 millones. La opinión de Larry Ellison, presidente de Oracle, recogida por computing, en síntesis recomienda empezar a pensar en un PC terminal masivamente conectable que recibirá todo su estar y su razón de ser de redes, ha encendido una polémica sobre la cantidad de inteligencia que es conveniente que resida en el PC y la que debe estar en la red. ■

Acciones de difusión de resultados PlanBa

Los días 1 y 2 de febrero se celebrarán en el Palacio de Comunicaciones (Madrid) las Jornadas de Difusión de Resultados PlanBa (Plan de Acción Nacional para la I+D en Comunicaciones Integra-

MERCADO DE PCS		
	1994	1999
Volumen(*)	135.000	182.500
Unidades	600.000	1.000.000
(*) EN MILLONES DE PESETAS		
Fuente: HP		

display



das de Banda Ancha). Posteriormente, durante los meses de febrero y marzo, se realizarán una serie de demostraciones sectoriales para dar a conocer las prometedoras capacidades de las redes y equipos a profesionales, empresas y potenciales usuarios de dichas redes. PlanBA ha sido una iniciativa de la Administración española durante el período 1992-1995 para incentivar el desarrollo de las tecnologías de banda ancha en las industrias y universidades españolas. En este programa se ha hecho esfuerzo conjunto por mejorar el nivel tecnológico del sector español de las telecomunicaciones e incrementar el retorno de los programas europeos de I+D al tiempo que se establece un demostrador que posibilita la experimentación de la tecnología de comunicaciones MTA (Modo de Transferencia Asíncrono) con otros países a través de su conexión con la

Red Piloto ATM Pan-Europea. Similares actuaciones se están llevando a cabo para comunicaciones VSAT (PlanSAT), móviles (PlanMOVIL) y televisión digital (PlanTVD). La gestión ha estado a cargo de la Dirección General de Telecomunicaciones a través de la Oficina PlanBA, un grupo que realiza la coordinación, evaluación y seguimiento técnico formado por ingenieros de experiencia reconocida en gestión de proyectos de I+D. La inversión global del programa supera los 5.500 millones de pesetas aportados por el CDTI, MINER, CICYT y las propias empresas y centros públicos. En el marco de su desarrollo han participado 20 empresas, 18 centros públicos de investigación y 8 usuarios (hospitales, cadenas de hoteles, instituciones públicas, etc.) que han aportado unos recursos humanos de 522 personas-año, constituyendo un modelo de cooperación y coordinación sin precedentes entre la Empre-

sa, la Industria y la Administración.

Con objeto de dar a conocer al sector los resultados obtenidos (aplicaciones multimedia y de gestión de red, terminales, adaptadores de red y equipos de pruebas, transmisión o cifrado), la Dirección General de Telecomunicaciones junto a los organismos financiadores ha promovido la celebración de las citadas Jornadas de Difusión, en las que se harán presentaciones y demostraciones públicas de los proyectos. ■

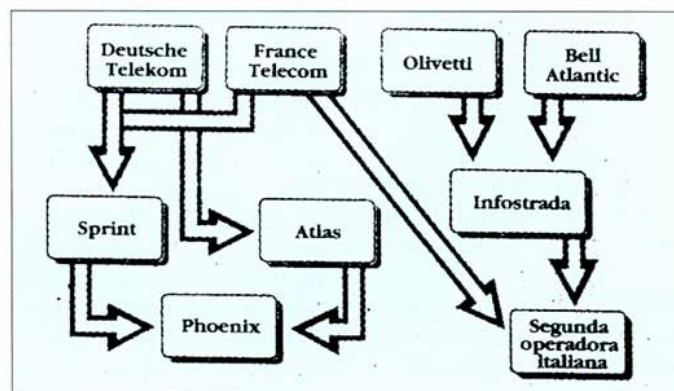
estadounidense Bell Atlantic, ya socia de Olivetti en Infostrada, y está prevista la entrada en el futuro de Deutsche Telekom y Sprint, los dos aliados a nivel mundial de la operadora francesa. Además, Olivetti ha acelerado su reordenación en España. La segregación en tres compañías se completará en diciembre con la formalización de la división de sistemas y servicios y el encaje de la planta del Parque Tecnológico del Vallés. ■

France Telecom + Olivetti: segundo operador en Italia

France Telecom y Olivetti se han unido para la creación de la segunda operadora de telecomunicaciones en Italia. Participa la

La OCDE pide reformas estructurales en la política económica española

La economía española está creciendo entre 2 y 5 puntos por debajo





miento de las exportaciones.

La OCDE también hace una valoración positiva del comportamiento de la demanda interna y augura que la inversión seguirá siendo el motor del crecimiento en los próximos años.

El crecimiento equilibrado que se experimentó en 1994 y 1995 puede mantenerse durante 1996 y 1997. El entorno exterior parece favorable a España. ■

de su potencial a causa de la política económica que no ha realizado las reformas estructurales necesarias, según el borrador del informe semestral de la OCDE sobre España.

La única forma de sanear la economía es emprender urgentemente las reformas estructurales pendientes, especialmente del sistema sanitario y de pensiones. La OCDE reconoce que se ha avanzado en la reforma del mercado laboral.

Respecto al "generoso sistema de pensiones" el informe es muy claro, al afirmar que su crecimiento futuro necesitará un esfuerzo presupuestario superior al 9% del PIB en el próximo siglo. El borrador del informe semestral considera que uno de los puntos más positivos ha sido el incremento de la penetración de los productos españoles en los mercados internacionales, con el consiguiente creci-

Las empresas dedican a innovación el 5,1% de sus ventas y el 4% de su personal

Las empresas españolas consideran la innovación importante para mejorar su posición competitiva; pero no forma parte de su estrategia básica y, mucho menos, de su presupuesto. Las grandes empresas españolas sólo destinan a la innovación un coste equivalente al 5,1% de sus ventas anuales. De esta cantidad, el 3,5% corresponde a coste de inversión, por lo que el gasto

Fe de erratas: Telefónica en Internet

Telefónica cuenta con dos direcciones en Internet que, una vez subsanado nuestro error quedan así:

[HTTP://WWW.TELEFONICA.ES](http://WWW.TELEFONICA.ES)

[HTTP://WWW.IBERNET.ES](http://WWW.IBERNET.ES)

La industria, incapaz de cubrir la enorme demanda de chips

La industria de semiconductores es impotente para asumir desde 1993 el crecimiento anual por encima del 30% de la demanda. Intel, NEC, SGS-Thomson o Samsung aprueban continuamente nuevas inversiones que han supuesto en los últimos años un desembolso de más de 70.000 millones de dólares en contraste con los 20.000 millones que se invirtieron en 1993.

El imprevisto auge de los radioteléfonos prendió a los fabricantes de semiconductores, a pesar de las inversiones, los analistas las consideran insuficientes en un mercado que va a triplicar su cifra de negocios en diez años, pasando de los 100.000 millones de dólares en 1994 a los 300.000 a comienzos del siglo XXI. La progresiva sofisticación de la tecnología de las memorias y de los microprocesadores la encarece y la única forma de rentabilizarla para un fabricante es con enormes volúmenes de producción de decenas de millones de unidades en períodos cada vez más cortos. Algunos fabricantes no habrían podido lanzar sus últimos productos sin garantizarse previamente su absorción masiva por algunas de las grandes empresas usuarias de estos productos. ■

corriente en innovación representa solamente el 1,6% de las ventas, 0,7% si es exclusivamente investigación y desarrollo. Los más innovadores son electrónica e informática, construcciones mecánicas, en los que de las empresas consultadas nueve de cada diez son innovadoras. Equipos, aparatos eléctricos,

industria metálica básica, alimentación y bebidas, otras industrias manufactureras, material de transporte y otros servicios no financieros están por encima de la media. Los menos innovadores están en los servicios, venden en el mercado interior; y tienen capital disperso, público, bancario o familiar. ■