

tele-semana[®]
su boletín semanal de telecomunicaciones[™]



EDICION ESPECIAL CONCLUSIONES



Patrocinado por



TEKELEC



Conclusiones finales de 3GSM World Congress 2007

Datos de GSM y 3G en el mundo

El 3GSM World Congress 2007 se inició con más de 2.200 millones de usuarios GSM y de 3G con WCDMA/HSDPA en el mundo.

La tecnología es con diferencia la más utilizada en el planeta para comunicaciones móviles.

Según datos de la consultora Dell'Oro, la venta de infraestructura GSM creció un 17 por ciento en el último trimestre de 2006 con relación al tercer trimestre del mismo año. GSM sigue siendo la tecnología que más ingresa a los fabricantes de equipos debido a que los lanzamientos y despliegues WCDMA están siendo algo lentos.

Hay dos fabricantes que dominan este segmento con el 70 por ciento del mismo entre ambos. Ericsson ha conseguido posicionarse como el líder destacado con un 40 por ciento del mercado.

El reciente lanzamiento de la empresa Nokia Siemens Networks la pone en segundo lugar con el 30 por ciento del mercado de infraestructura GSM.

En cuanto a los lanzamientos de 3G, la asociación 3G Americas reporta que hay 150 redes comercialmente disponibles con UMTS/WCDMA y que de estas 95 ya cuentan con HSDPA. La asociación espera que el resto de operadores con tecnología de 3G actualicen a HSDPA este mismo año.

Sin embargo, la adopción de la tecnología no ha sido rápida y tampoco muestra los frutos que se esperaban. La propia 3G Americas dice que se alcanzaron los 100 millones de usuarios 3G de un total de 2.200 millones de usuarios con la tecnología a nivel global. Teniendo en cuenta que hay 150 operadores ofreciendo

servicios con tecnología 3G nos queda una media de menos de un millón de usuarios 3G por operador a finales de enero de este año.

Los números serían aún más escalofriantes si tuviéramos en cuenta que los usuarios 3G se miden por las terminales que tienen la tecnología y no por aquellos suscritos a servicios de valor agregado.

WiMAX en 3GSM

WiMAX se coló como quiso en el evento de 3GSM World Congress 2007. La prensa incluso parecía cubrir fuertes dosis de esta tecnología debido en parte a la paranoia que tienen algunos operadores móviles con ésta. El propio presidente y CEO de Vodafone, Arun Sarin, declaraba que WiMAX era una amenaza seria y que por ello se debía acelerar la estandarización y comercialización de Long Term Evolution (LTE), siguiente paso evolutivo de las redes HSPA—como se le conoce ahora a HSDPA y HSUPA.

Con estas declaraciones y la maquinaria WiMAX marchando a toda potencia por momentos esta tecnología parecía ser el centro de un evento dedicado a GSM y su evolución tecnológica.

Con un pabellón de dimensiones más que respetables en medio del evento y compartido por el operador Sprint Nextel, y los fabricantes Intel, Motorola, Nokia y Samsung, WiMAX se convirtió en un grano doloroso.

Entre estas empresas se mostró lo que serán las redes móviles de WiMAX. En concreto la idea de Sprint Nextel es crear un entorno donde haya conectividad total para que todos los dispositivos electrónicos puedan conectarse a esta red. Así el negocio no sólo pasa por la

conexión de computadoras personales y dispositivos móviles tipo PDAs o teléfonos, sino porque cámaras de fotos, reproductores MP3 y otros dispositivos accedan a esta red. Los fabricantes además no pararon de realizar anuncios y demostraciones con la tecnología. Nokia en su conferencia de prensa anunciaba que contaría con dispositivos para la versión móvil de WiMAX para el año que viene.

Motorola, por ejemplo, anunciaba durante el evento que estaba desplegando una red WiMAX en Pakistán y que el operador holandés Worldmax estaba realizando pruebas con su tecnología WiMAX móvil.

Nortel anunciaba que en Grecia el operador Craig Wireless estará lanzando su tecnología WiMAX.

Nortel aseguraba que esta red es la primera en utilizar la tecnología MIMO en Europa. Con esta tecnología Nortel dice que se triplican las velocidades de transmisión y se reducen los costos a una tercera parte—*¿too good to be true?*

Este fabricante además realizó pruebas con la tecnología MIMO en el evento con Kyocera y Runcom, aduciendo ser una de las primeras, sino la primera, prueba multi vendedor con WiMAX—en la actualidad los operadores deben lanzar sus redes y dispositivos con el mismo proveedor pues la interoperabilidad incluso para redes de WiMAX fijo todavía no ha llegado a ese nivel.

Y como el evento se realizaba en la región española de Cataluña, Alvarion aprovechó para anunciar una iniciativa del gobierno de

CONTINUA EN PAGINA 3



¿CÓMO PUEDE LLEGAR A UN FUTURO CONVERGENTE, CUANDO ESTÁ EXTRAVIADO EN EL INDOMABLE MUNDO DE LA TECNOLOGÍA?

No tema. Las soluciones IMS de Tekelec lo guiarán sin riesgo alguno para que pueda acceder a redes independientes que abren nuevos y lucrativos mercados.

TEKELEC

For What's Next

- ▶▶ IP/SIGTRAN Signaling
- ▶▶ 2G/3G Messaging
- ▶▶ Fixed Mobile Coverage
- ▶▶ Hosted VoIP Services
- ▶▶ Performance Management

CONTINUA DE PAGINA 2

dicha región para el despliegue de una red WiMAX con su infraestructura.

Tanto se habló de WiMAX que demostraciones de LTE, como la realizada por Ericsson quedaron menos comentadas. Lo mismo sucedió con las demostraciones de Telefónica de HSUPA.

Mensajería Instantánea

Desde el éxito de SMS en la industria no deja de buscarse un servicio que alargue los tentáculos de la mensajería hacia los bolsillos de los usuarios para que gasten más en este concepto. A pesar de los múltiples esfuerzos, llámese MMS o IM, SMS sigue siendo el campeón de la mensajería.

Según datos de la consultora Portio Research, los ingresos provenientes del envío de SMS a nivel mundial alcanzarán los 67.000 millones de dólares para el 2012.

Sin embargo, un año antes la misma consultora estima que la mensajería instantánea (IM) móvil será la mensajería más utilizada por los usuarios.

La jugada no es sencilla de llevar a cabo en cuanto a este último servicio, pues el primer temor de los operadores es el posible reemplazo de servicios. La idea de IM es aumentar los ingresos y no provocar una sustitución de SMS a IM.

El otro aspecto importante relacionado con IM es el propio desarrollo del servicio. Al requerir la capacidad de poder identificar quien está conectado, el servicio tiene unos costos más elevados que SMS.

La empresa Fastmobile alertaba sobre un reporte de BKI Media que aseguraba que los operadores no deben reinventar la rueda y deben moverse rápido para lanzar su oferta de servicios IM, pues Yahoo, Google y Microsoft están intentando desarrollar sus

propias plataformas para beneficiarse de este servicio a través de dispositivos móviles.

Esta redacción ya advertía que si se trata de no "reinventar la rueda" como dice BKI Media, los operadores deberían seriamente no crear ningún sistema propio y asociarse con estas empresas de Internet. Y dicho y hecho, Vodafone anunciaba durante 3GSM World Congress 2007 que se asociaba con Microsoft para su oferta IM.

Este anuncio se produce en el marco donde un año antes los operadores, orientados por la Asociación GSM (GSMA), anunciaban una cooperación para desarrollar este tipo de servicio bajo la supervisión de una reglas marcadas por el propio GSMA.

Durante el 3GSM World Congress, de todas maneras, el GSMA anunciaba que varios operadores iban a realizar pruebas de IM bajo su esquema y entre los operadores participando estaban Telefónica, Vodafone España e Italia, y Telecom Italia. Es decir, asociarse con las empresas de Internet no invalida la propuesta o cooperación con GSMA.

El sistema IM que se ha utilizado este año ha mejorado el presentado en 2006 ya que ahora se permite la compatibilidad con SMS de manera que si uno de los dos usuarios en comunicación no tiene el sistema puede recibir y enviar mensajes SMS a otra que sí está usando el sistema IM.

Televisión en el móvil

El evento 3GSM World Congress no podía empezar peor para los promotores de la televisión a través de los celulares. Una encuesta divulgada por Tellabs y realizada por M:Metrics a 22.000 europeos del Reino Unido, España, Alemania, Italia y Francia concluía que el servicio de televisión empieza a tener más desertores que nuevos usuarios.

Es decir, de los que la usaban un gran número ha dejado de hacerlo, tantos que son más que los nuevos que adoptan el servicio por primera vez.

Según la encuesta, el precio, confiabilidad y calidad del servicio son las tres causas principales de que el usuario no esté conforme con este servicio.

El 45 por ciento de los encuestados argumentaron que el precio del servicio era la principal barrera. Un 24 por ciento de usuarios de TV móvil dejaron de utilizarlo debido a la baja calidad y confiabilidad del servicio.

Los autores del estudio se sorprendieron al comprobar la importancia que le da el usuario europeo a la calidad del servicio. Esto no debería sorprender tanto pues precio y calidad deben medirse conjuntamente pues es la calidad lo que hace que el usuario marque un precio en su cabeza.

El reporte menciona el backhaul como parte del problema, pues al parecer el aumento de usuarios en las redes móviles de 3G—hemos dado números inicialmente de usuarios 3G que no deberían estar causando en estos momentos congestión alguna—y el uso de algunos de los nuevos servicios están poniendo presión en el transporte de estos servicios para los operadores.

A pesar de esta advertencia de Tellabs, que vende una solución de backhaul, parece que la televisión en el móvil está dando un pequeño giro. Si antes se hablaba de la construcción de una nueva red con DVB-H para no colapsar las redes de 3G, ahora viendo que el usuario no acaba de adoptar este servicio, se piensa más en optimizar las redes de 3G para poder ofrecer este servicio.

Empresas como NMS Communications

CONTINUA EN PAGINA 4

gemalto 
security to be free

CONTINUA DE PAGINA 3

mostraba una solución para visualizar la televisión en vivo pero a través de las redes 3G WCDMA/HSDPA. Según esta empresa, con su solución, la cual demostraban en 3GSM World Congress, se puede ofrecer el servicio de televisión en vivo a través de la red 3G sin colapsarla—algo que habría que ver en el campo de batalla.

Otras tecnologías, como la tecnología Multimedia Broadcast Multicast Service (MBMS) para la oferta de televisión móvil aprovechando las redes de 3G, fueron también mostradas durante el evento.

Aun así, no faltaron las demostraciones en 3GSM World Congress de la tecnología DVB-H, que se encuentra en fase de pruebas por varios operadores, entre ellos Telefónica en España y el Reino Unido con su filial O2. En Francia, Australia, Finlandia y Suecia también se están llevando a cabo pruebas con DVB-H.

Durante el evento se produjo una noticia sorpresa pues Cingular Wireless—ahora otra vez AT&T—anunciaba que utilizará la red de Qualcomm MediaFlo para su oferta de TV móvil.

Este operador opera una red GSM/WCDMA/HSDPA y parecía una candidata a usar DVB-H en lugar de la red construida por Qualcomm y que le supuso a esta empresa una inversión de 700 millones de dólares.

Con este operador Qualcomm ya cuenta con los dos principales operadores del país, pues Verizon Wireless también se comprometió a usar esta red para su oferta de TV móvil.

Independientemente de la tecnología empleada, la propia Qualcomm anunciaba chips multi tecnología para estos servicios con lo que en el futuro los dispositivos con estos chips podrán conectarse a la red con tecnología MediaFlo o con DVB-H.

Nokia por su parte veía a DVB-H siendo el equivalente a GSM en el mundo a pesar de que hay rumores de que MediaFlo está siendo evaluada por operadores en Europa y Asia.

Convergencia o cobertura

Entre unas cosas y otras, esta redacción debió perderse algo pues el tema de la convergencia no fue muy comentado en los pasillos y pabellones del sector. Sí advertimos algo curioso y es como Telefónica planea competir con Orange y su oferta convergente a través de Unlicensed Mobile Access (UMA).

En lugar de usar esta tecnología, Telefónica ha optado por un nodo que viene a ser una mini estación base UMTS que se conecta al ADSL del usuario como si fuese un router Wi-Fi. Así cuando el usuario entra en el hogar se produce un hand off entre la red UMTS del operador y el nodo doméstico.

Una vez conectado al nodo doméstico, que al estar más cercano al usuario que la estación base exterior tiene prioridad, la llamada se traslada por IP utilizando la conexión de Internet del usuario con la correspondiente tarifa.

Esto hace que todos los usuarios de Telefónica con un dispositivo UMTS puedan acceder a este servicio convergente de telefonía sin necesidad de cambiar a un terminal con Wi-Fi incorporado.

Dispositivos ¿Dónde estaba el iPhone?

Como es habitual este evento no estuvo exento de contar con todo tipo de anuncios sobre nuevos dispositivos aunque faltara el que todo el mundo estaba esperando: el iPhone.

Esta semana Cisco y Apple han arreglado sus diferencias y parece que Apple podrá usar este nombre. El efecto iPhone de todas maneras se vio reflejado en los nuevos dispositivos, no porque las nuevas herramientas de dicho aparato hayan sido inventadas por esta empresa de computadoras personales, sino porque parece que hay una clara tendencia en los nuevos dispositivos a optimizar el tamaño de la pantalla con tecnología táctil.

Sí le reconocemos a Apple el ser capaz de entusiasmar a la industria con novedades que no lo son, eso tiene mucho mérito.

Se pudieron ver dispositivos preparados para poder ofrecer al usuario todo tipo de servicios y el dilema que siempre queda al salir de estos eventos es saber cómo la industria puede combinar las nuevas redes de mayores velocidades, dispositivos de múltiples funcionalidades con la falta de interés del usuario, una ecuación compleja que nunca acaba de aclararse en estos eventos.

Pero sin duda, la noticia del evento, aunque se sabía una par de semanas antes, fue la elección de LG como el proveedor de dispositivos de 3G a un precio de 100 dólares por unidad.

CONTINUA EN PAGINA 5

tele-semana
WEBINARS

Ya disponible bajo demanda

Generando Nuevos Ingresos con los Servicios > VoIP

2 de agosto de 2006 a las 11 AM (Miami Local Time)

Mario Gonzalez
Sales Manager | Switching Solutions

TEKELEC

Regístrese en forma gratuita, haga clic aquí!

CONTINUA DE PAGINA 4

Este fabricante desplazó a Motorola que se había llevado por dos veces consecutivas el contrato para la fabricación de dispositivos ultra baratos de 2G, primero para bajar la barrera de los 40 dólares por unidad y después para hacer los mismo pero con 30 dólares por unidad.

Autorregulación para proteger a los más pequeños

Recientemente un estudio del Australian Institute acusaba a los fabricantes de dispositivos móviles de estar lavándoles el cerebro a los más pequeños con sus campañas publicitarias.

La estrategia, dice el Australian Institute, es fidelizar con la marca a los niños de entre seis y trece años de edad para que compren sus terminales una vez sean adultos. Lo que el Australian Institute no tiene en consideración es que esta manipulación no sólo sucede con los dispositivos móviles sino con muchos productos de consumo masivo como, por ejemplo, Coca-Cola. Si bien hay ciertas practicas que son difíciles de frenar y tal vez no sea cuestión de ir contra los fabricantes sino contra los educadores para que contrarresten estas campañas, siempre es bueno que la industria se auto regule en ciertos temas.

Esta autorregulación además de limpiarle la cara a la industria, evita que el gobierno intervenga, creando más distorsiones que beneficios reales.

Y una semana antes de 3GSM World Congress los operadores y creadores de contenidos

europeos firmaron un acuerdo para evitar que ciertos contenidos estén disponibles para los menores.

Los principales operadores de Europa han aplaudido y se han unido a esta decisión. Entre los operadores que seguirán las estas normas están Orange, Deutsche Telekom/T-Mobile, Vodafone, Telecom Italia y Telefónica.

Los milagros económicos de la telefonía móvil

Dice el refrán que si algo es demasiado bueno para ser verdad es porque posiblemente no lo sea. Y a veces vemos como esta industria se va a los extremos: o los celulares son la salvación o son el diablo—como parece sugerir

el Australian Institute—, y no es ni la una ni la otra.

Un estudio presentado por GSMA y realizado por Deloitte asegura que un incremento del 10 por ciento en la penetración de la telefonía celular produce un incremento del 1,2 por ciento de crecimiento económico.

El reporte se lanza por la cruzada que lleva esta asociación para presionar a los gobiernos a rebajar los impuestos que se cobran por los dispositivos y los servicios de telefonía móvil. Como le decimos al Australian Institute, si fomentar el crecimiento económico fuese tan sencillo, sólo tendríamos llevar redes y dispositivos móviles al mundo en desarrollo para acabar con la pobreza en el mundo.



tele-semana
WEBINARS

12 de Diciembre de 2006

Los Ingresos Escondidos:
Comercialización y Ruteo al Por Mayor

<http://www.telesemanawebinars.com>

Ya
disponible
bajo
demanda



Paulo Zanotto

Director de Desarrollo de Negocios
Intec Portfolio Tradicional

INTEC

Latinoamérica

Telmex a punto de ingresar en la televisión paga

PERU – La filial peruana de Telmex estaría a un paso de adquirir al operador de televisión Cable Express, propiedad de holding local Boga Comunicaciones.

Cable Express es uno de los mayores operadores de cable de Perú, posee alrededor de 25.000 clientes y una participación de mercado cercana al cuatro por ciento.

La mayor parte de sus abonados se encuentran en las afueras de la ciudad de Lima, capital de Perú, aunque también posee suscriptores en la provincia de Chiclayo, al norte del país.

Al ingresar al mercado de televisión paga de Perú, Telmex deberá enfrentar un gran desafío, en tanto que deberá competir frente a su principal rival en América Latina: Telefónica.

La empresa de origen español

ofrece servicios de televisión vía satélite y además es la propietaria de Cablemágico, el mayor operador de cable del país con actuación a nivel nacional. Contando ambos servicios, Telefónica es responsable de una participación cercana al 90 por ciento en la TV por suscripción de Perú.

Según el Organismo Supervisor de la Inversión Privada en Telecomunicaciones (Osiptel), el regulador local, actualmente existen solo 564.000 abonados a servicios de televisión paga en todo el país.

Pero no sólo los servicios de televisión le importan a Telmex, sino que va en busca de lograr una oferta de triple play, uniendo también acceso a Internet de banda ancha y telefonía sobre red IP.

Mauricio Escobedo, gerente

general de Telmex Perú, admitió que para este tipo de servicios conjuntos la compañía deberá realizar importantes inversiones en mejoras tecnológicas y en la red de Cable Express.

Sin embargo, el ejecutivo afirmó que antes del final del primer semestre, Telmex estará condiciones de ofrecer este tipo de ofertas en paquetes.

Por otra parte, Escobedo destacó que la firma mexicana piensa en invertir unos 100 millones de dólares en el país. Esta cifra estaría dentro de los 1.900 millones de dólares de inversión en América Latina para 2007 que el grupo mexicano anunció recientemente.

El ejecutivo adelantó que Telmex planea operar en las principales ciudades de Perú mediante la instalación de infraestructura de desarrollo propio o a través de

alianzas.

Pero tampoco descartó otras adquisiciones en el país, ya que admitió que están siendo analizadas.

La compra de operadores de televisión paga se ha tornado una estrategia que Telmex repite en varios mercados de América Latina. La empresa mexicana ya posee activos en Brasil (el cableoperador Net) y a fines del año pasado compró tres operadores de cable en Colombia (Superview, Cable Pacífico y Supercable).

Teniendo en cuenta este antecedente, es posible que—una vez adquirido Cable Express—Telmex vaya por la compra de otro proveedor del servicio para consolidar una operación significativa que pueda hacer frente al monopolio que detenta su rival español.

Telfree lanzará VoIP en Manaos

BRASIL – El operador brasileño de voz sobre IP (VoIP) lanzará servicios comerciales en Manaos, la capital del estado de Amazonas en el norte de Brasil. Los servicios estarán enfocados principalmente hacia el sector empresarial y serán prestados en asociación con la empresa de TI local Multcom, que se encargará del despliegue del punto de

presencia (POP) para VoIP en dicha ciudad.

De acuerdo con Jefferson Sedlacek, director de Multcom, la voz sobre IP no ha sido muy desarrollada en Manaos, pero la ciudad posee un gran potencial para la tecnología en la región.

Según el ejecutivo, el punto de presencia de Telfree estará operativo a partir del mes de marzo. Mediante el nuevo

servicio, los clientes podrán realizar llamadas desde cualquier punto hacia Manaos por un valor de alrededor de 0,8 dólares. En cambio, las llamadas entre clientes Telfree serán gratuitas.

Según la compañía, toda su plataforma tecnológica se encuentra instalada en territorio brasileño, lo que le permite una mejora de la

calidad del servicio, reduciendo los tiempos para realizar una llamada y mejorando la calidad de la voz.

Actualmente, Telfree tiene puntos de presencia de VoIP en cerca de 150 ciudades de todo el país, como São Paulo, Rio de Janeiro, Porto Alegre, Belo Horizonte, Recife, Fortaleza, y São José dos Campos, entre otras.

Von
voice, video & vision
MEXICO
CONFERENCE & EXPO

EL EVENTO DE COMUNICACIÓN
IP MÁS IMPORTANTE
EN EL MUNDO

EXPO COMM[®]
MÉXICO 2007

EL PUNTO DE CONEXIÓN TECNOLÓGICA
PARA LA INDUSTRIA DE LA COMUNICACIÓN

"Pre-regístrese antes del 23 de febrero SIN COSTO
para visitar el piso de exhibición"

www.expocomm.com.mx

27 de febrero
al 2 de marzo

Centro
Banamex
CIUDAD DE MÉXICO

Cuarto operador llegaría en el segundo semestre de 2007

HONDURAS – La cuarta licencia de telefonía móvil del país se subastaría en el segundo semestre del año, según afirma el diario Capital Financiero, de Costa Rica, en una nota sobre el mercado celular hondureño. El dato curioso es que el cuarto operador del mercado podría comenzar a operar antes que el tercero.

En Honduras, actualmente dos operadores se reparten la plaza de telefonía móvil: Tigo (Millicom), con cerca de 1,7 millones de clientes, y Claro (América Móvil), con unos 70.000 abonados.

A fines de enero, el Presidente de la Nación, Manuel Zelaya, aseguró que para fines de 2007 llegarían los dos nuevos operadores celulares.

La tercera licencia para telefonía móvil está en manos de Hondutel, la empresa estatal de telefonía fija, aunque aún no comenzó a operar. El principal impedimento de Hondutel para prestar telefonía móvil es la falta de dinero para realizar las inversiones pertinentes. El monto requerido está estimado en 100 millones de dólares, y para conseguirlos, la empresa estatal planea involucrar

a un socio estratégico inversionista, que podría ser un proveedor de infraestructura o un operador internacional.

Con respecto a la cuarta banda celular, a principios de febrero se supo que el empresario Ricardo Salinas Pliego—dueño de Unefon y Iusacell en México—estaba interesado en ella.

En la ocasión, Salinas Pliego se reunió con el Presidente, por motivos vinculados a sus negocios en el sector bancario.

Héctor Núñez, ex presidente de la Asociación de Empresas de Telecomunicaciones, asegura que

la licitación de la cuarta licencia es demorada por el Gobierno para no perjudicar la entrada de Hondutel al mercado.

No obstante, la licitación no podrá ser demorada mucho tiempo más y por el momento, no se ve en el horizonte una opción para que la empresa estatal pueda finalmente desplegar su operación celular.

Es por ello que en el segundo semestre de 2007 podría ocurrir un hecho al menos llamativo en la plaza de telefonía móvil hondureña: que el cuarto operador llegue al mercado antes que el tercero.

Ancel espera cerrar 2007 con 1,25 millones de clientes

URUGUAY - La filial móvil de la empresa estatal de telefonía fija, Antel, estima que alcanzará los 1,25 millones de abonados para fin de año. El operador celular acaba de alcanzar el millón de líneas móviles activas a principios del mes de febrero; hace un año, Ancel—que compite en el mercado con Movistar y CTI Móvil (América Móvil)—poseía 600.000 clientes.

Las expectativas para fines de este año pueden parecer un

poco conservadoras, si se tiene en cuenta que en doce meses la empresa sumó 400.000 suscriptores; sin embargo, hay que observar que el mercado uruguayo de telefonía celular está alcanzando su madurez. En Uruguay, existen alrededor de tres millones de personas, es decir, que uno de cada tres uruguayos es cliente de Ancel. Si bien no hay cifras oficiales recientes, se estima que la empresa estatal posee más de la mitad de las líneas celulares

activas que existen en el país. Hoy en día, la telefonía móvil representa alrededor de un 20 por ciento de la facturación de la compañía estatal. Los ingresos provenientes de los servicios de banda ancha a través de líneas ADSL (Anteldata) también son un segmento que está en una marcada tendencia de aumento. Para este año, Antel planea además realizar inversiones por unos 90 millones de dólares, cifra que representa un

incremento del 29 por ciento frente a los desembolsos realizados en 2006, que contemplaban la suma de 70 millones de dólares. El monto de la inversión será destinado fundamentalmente a incrementar la cobertura de telefonía móvil mediante el despliegue de nuevas radio bases, y actualizar las redes para ofrecer enlaces de banda ancha ADSL y también nuevos servicios a través de las líneas fijas.



Patrocinador Platino:



Evento de Apoyo



Publicación de Apoyo



Redes WiMAX en Latinoamérica: los casos de Tigo Paraguay y Entel Chile

Alexis Mercado
Líder del Desarrollo de Negocio WiMAX
de Nortel Networks para Latinoamérica y el Caribe

Gloria Ortega de Arza
Gerente de Banda Ancha de TIGO

Eduardo Duran Nardecchia
Gerencia de Innovación y Desarrollo

2006-10-03 11:00 AM
(Miami Local Time)

Estrese en forma gratuita, haga clic aquí!

Ya
disponible
bajo
demanda