

CAPACITAN A TRABAJADORES

SIPEM: todo listo para las nuevas modalidades de pago

El municipio realizó una capacitación para trabajadores del Sistema Para el Estacionamiento Medido, en la cual se explicaron las nuevas modalidades de pago que se implementarán desde el 9 de marzo próximo. Además de la tarjeta papel, se suman la modalidad de mensaje de texto y autogestión.

El próximo 9 de marzo el SIPEM comenzará a trabajar

con nuevas modalidades de pago, teniendo en cuenta que el servicio cambió de prestador, luego que Telefónica de Argentina ganara la licitación a fines del año pasado. Por este motivo, se comenzó una capacitación para los trabajadores, que consiste en explicar estas nuevas modalidades de pago, su funcionamiento y control. En este sentido, Diego de Paz, responsable del sistema, explicó mediante un comunicado que "la idea es en esta primera instancia tener un conocimiento más acabado de cómo funciona el sistema, cuáles son los servidores, dónde están ubicados, cuál es la capacidad que tiene, y las distintas opciones que tendrán

los usuarios".

Gestión

En tanto, hoy continuará la capacitación con cuestiones inherentes al funcionamiento y manejo del sistema, y sobre la gestión y administración del mismo, explicando De Paz que "también se hará hincapié en el funcionamiento de los distintos dispositivos que utilizarán los inspectores. En este caso ellos tendrán los Black Berry con los que están familiarizados, pero se sumará una impresora que conectarán con el celular vía Bluetooth para la emisión de las multas, así que es imprescindible que sepan cómo se utilizan".

Empresas

En el comunicado, también se resalta que la implementación de las modalidades, que se suman a la obla papel, es posible mediante la prestación del servicio de la empresa Telefónica, que trabaja en forma conjunta con Elinpark, por lo cual representantes de ambas empresas fueron los encargados de realizar las demostraciones correspondientes a los trabajadores.

Mensajes de texto

Para pagar mediante mensaje de texto, el usuario deberá mandar un mensaje al número 43212, con el dominio del vehículo, el código de la zona en la que está ubicado el automóvil, y el tiempo que utilizará. En caso de no especificarse el tiempo de estacionamiento, el sistema cobrará una hora y si se desea prolongar la estadía se deberá enviar otro mensaje. El costo dependerá de la empresa de celulares que tenga el contribuyente y el sistema enviará automáticamente

un mensaje de respuesta confirmando la operación.

Ticketeras

En principio, serán alrededor de 25 las máquinas electrónicas que estarán ubicadas en los negocios, y podrán ser utilizadas por el vecino sin intervención del comerciante. Las mismas leerán la tarjeta prepaga, y tendrán un menú para seleccionar los datos del estacionamiento.

Sigue

De Paz aclaró además que el abono de los frentistas se mantiene vigente explicando que "los que viven en el radio de cobertura del SIPEM, pueden comprar en las oficinas de Tránsito el abono mensual por 120 pesos"; recordando que incluso existe un abono de 180 pesos para aquellos usuarios que ocupan regularmente espacio en las calles que abarca el Sistema de Estacionamiento Medido.

Capacitan a inspectores del SIPEM en nuevas modalidades

El cuerpo de inspectores del Sistema Integral para el Estacionamiento Medido -SIPEM- y el personal de Administración del área, participaron de la primera jornada de capacitación para interiorizarse sobre las nuevas modalidades de pago de estacionamiento, mediante tarjetas prepagas que regirá desde el 9 de marzo en Río Gallegos. La implementación de las modalidades, que se suman a la oblea papel, es posible mediante la prestación del servicio de la empresa Telefónica, que trabaja en forma conjunta con Elinpark. Es por ello que representantes de las dos corporaciones fueron los responsables del dictado de la capacitación. “Consisten en utilizar el crédito con mensajes de texto, o bien haciendo uso de la banda magnética de la tarjeta en una máquina ticketera que se instalará en diversos kioscos”, detalló Diego De Paz, responsable del SIPEM. Posteriormente, comentó que además se aprovechó la posibilidad para capacitar a quienes serán los encargados del control del sistema, a través de la página web y del servidor de Telefónica. “La idea es en esta primera instancia tener un conocimiento más acabado de cómo funciona el sistema, cuáles son los servidores, dónde están ubicados, cuál es la capacidad que tiene, y las distintas opciones que tendrán los usuarios”. En lo que respecta a la segunda jornada, que se llevará a cabo hoy, el funcionario adelantó que se abordarán cuestiones inherentes al funcionamiento y manejo del sistema y sobre la gestión y administración del mismo.

Medio: El Diario de Madryn – Puerto Madryn	Fecha: 25-02-2011	Pág.:
---	-------------------	-------

HABRÍAN PRESENTADO LAS PROPUESTAS PARA DAR SOLUCIÓN A LAS FALENCIAS DE COMUNICACIÓN

El mes próximo se instalarían nuevas antenas de telefonía móvil

2011-02-25 00:02:51

La ciudad de Puerto Madryn está sumida desde hace meses en serios inconvenientes de servicio de telefonía móvil. Más allá de los anuncios de obras por parte de la empresa Movistar, que afectaría a los usuarios de esta firma y los de la compañía Personal por compartir el uso de antenas, la problemática sigue siendo una constante. Algunas de las obras más esperadas por los usuarios de dichas firmas, se encuentran las relacionadas con la instalación de antenas que mejoren la calidad del servicio. Sobre este tema se refirió el Secretario de Obras y Servicios Públicos de la Municipalidad de Puerto Madryn, el ingeniero Jorge López; quien manifestó que, desde la empresa, “se presentaron tres propuestas; o sea, tres lugares para la prefactibilidad”, indicó el funcionario. Según se hizo saber desde la cartera de Obras Pública, “en principio se había presentado uno cerca del muelle Storni en el área de Administración Portuaria; otro en la entrada, sobre Juan XXIII; y uno más en la zona sur”; así mismo, indica López, “nos han vuelto a presentar otros tres factibles lugares” por lo cual se está evaluando desde el Municipio local “los lugares definitivos como para instalar”, indicó el funcionario. Por otro lado, destacó que en las últimas horas, desde la compañía de telefonía, “se ha pedido la factibilidad de una cuarta antena”. Sobre esta cuarta antena, se trataría de una de importantes características y de mayor envergadura que las otras antenas a instalar; como indicó el funcionario, “es una antena un poco más grande, y hablan de una de 50 metros”. El ingeniero López indicó que “se está dialogando casi todos los días con la empresa” y que desde la misma “se han presentado distintas alternativas; y las estamos evaluando”. En lo que refiere a las características que las antenas poseen, se asegura desde la cartera de Obras Pública que las mismas, “son antenas de muy fácil instalación” y destacan que por sobre todo son de “muy rápida instalación; porque son módulos que vienen hechos”. Es por ello que López asegura que “es cuestión de elegir el lugar y colocarlas”. Respecto del tiempo que llevarán los trabajos para su conclusión, se dijo que “en una semana, según ellos, estarían en condiciones ya de funcionar”. Sobre cuándo comenzarían las obras, fue cauto al mencionar que no está definida la fecha de inicialización; pero se hizo saber que “en la semana que viene tenemos que tener estos cuatro lugares bien definidos”. A lo que, será momento que la firma tendrá la responsabilidad de dar comienzo a las labores que permitan a un importante grupo de usuarios de la telefonía móvil contar con un servicio acorde a las necesidades de la comunidad y lo que los mismos abonan periódicamente para contar con el mismo.

Jorge promete llamadas gratis entre pampeanos y banda ancha a 50 pesos



Con un acto en el Salón de Acuerdos, el Gobierno anuncia el uso que le dará a la red de fibra óptica. Dijo que los usuarios podrán hablar por teléfono de forma gratis entre 54 localidades. Las cooperativas no serán socias del Estado en el uso de la red.



El gobernador Oscar Mario Jorge, en el Salón de Acuerdos de Casa de Gobierno, presenta este jueves el Plan Estratégico Digital. La Provincia tiene la licencia para brindar los servicios de comunicación a través de la red de fibra óptica que cubre casi toda La Pampa.

Prometió que habrá comunicaciones telefónicas gratuitas entre los usuarios de 54 localidades y banda ancha de un mega a 50 pesos.

Las cooperativas no serán socias en la empresa sino que tendrán algunos beneficios. "Es importante que unamos las inversiones, Estado, cooperativas y empresas, para poder entre todos cerrar un círculo con iguales servicios con iguales costos", dijo.

"Vamos a proveer a todos los que quieran sumarse, el magavatio internet a 40 dólares, y se establecerá como obligación precios fijos en toda la localidad: 50 pesos por un mega en una casa", aseguró.

El anuncio "tiene que ver con el futuro de los jóvenes y el desarrollo económico de la provincia", dijo Jorge. Habló de la "la necesidad de la unión de las empresas con el Estado para llegar a todos los pueblos. Ese es nuestro objetivo".

"El gobierno provincial ha decidido como política de estado el desarrollo del polo informático", dijo el gobernador durante su discurso.

Dentro del Plan Estratégico Digital anunció la creación de una Tecnicatura Superior en Informática y la implementación de la educación informática en el secundario.

Aseguró que a través de la empresa Aguas del Colorado, que manejará la fibra óptica, garantizará el acceso a internet y telefonía a todos los pampeanos.

NOKIA

"En 2011 fabricaremos 3 millones de celulares en Tierra del Fuego"

Desde hace seis meses que la compañía finlandesa está presente en la isla, de la mano de IATEC, y aseguró que su apuesta en la región es a largo plazo.



Iatec es la empresa elegida por Nokia para ensamblar sus terminales en Tierra del Fuego.

[Galería de Fotos](#)

[Compartir](#) |

BUENOS AIRES.- Desde hace seis meses que la compañía finlandesa está presente en la isla, de la mano de IATEC, y aseguró que su apuesta en la región es a largo plazo. RedUSERS dialogó con Gustavo Puentes, gerente de Ventas de Nokia, quien reafirmó el poder de la marca: “En Argentina estamos cabeza a cabeza con Samsung”.

Tras decretarse el impuestazo a los productos tecnológicos a mediados de 2009 -por si no recuerdan, esta medida puso impuestos de hasta un 30% del valor producto a todos los celulares importados o fabricados fuera de Tierra del Fuego- la gran mayoría de las grandes empresas dedicadas al negocio de los terminales móviles decidió asociarse con empresas de la isla para encargar la producción de equipos y con eso, esquivar directamente la carga impositiva.

Como ustedes saben, Nokia (al igual que Samsung, LG, Motorola) trasladó inmediatamente su jugada al sur en julio de 2010 cuando cerró un acuerdo con IATEC, una empresa del Grupo Mirgor, para la producción local de la gama media y alta de celulares. Tras casi 7 meses de sellada esta unión, decidimos hablar con los ejecutivos de la firma finlandesa para que compartieran la experiencia hasta el momento. El encargado de hablar con RedUSERS fue Gustavo Puentes, gerente de Ventas, quien arrancó la charla haciendo un

balance productivo del pasado año.

“Desde que cerramos el acuerdo, empezamos a fabricar el Nokia 5130, el 5230, 5235, 5233 y el N97. Estos equipos nos permitieron ofrecer nuestra marca en las diferentes gamas. En total durante 2010 producimos junto a IATEC unos 850 mil celulares y tenemos proyectado fabricar, durante todo 2011, entre 2.5 y 3 millones de celulares entre los cuales incluiremos el Nokia N8, que a fin de febrero iniciará su proceso. Estamos un smartphone de alta tecnología que afirma el compromiso que tiene la empresa en la isla”.

- Con respecto a los equipos ¿seguirán fabricando sólo gamas medias y altas?

- Exacto. La idea nuestra es focalizarnos en la experiencia, sacar equipos que no son smartphones propiamente dicho pero que tienen la capacidad de poder descargar aplicaciones, conectarse a 3G, transmisión de datos a alta velocidad, equipos que tienen relevancia porque generan plus para los prestadores.

- Volviendo al tema de la fábrica en Tierra del Fuego ¿cuáles son los procesos que realiza IATEC?

- Lo que se hace en TDF es el proceso productivo, que consiste en seguir los pasos que pide el decreto. Básicamente todo lo que es ensamblaje de terminales. No se hacen aquí los componentes electrónicos, eso se trae de las plantas globales. En forma local se hace el ensamblaje, la carga de software. Después, todas las partes se traen de afuera, salvo ciertas cosas que hacemos en forma local, como las cajas, embalaje, manuales y la mano de obra, que es el punto más importante.

- ¿Por qué decidieron trabajar junto a IATEC?

- Primero se hizo un proceso de selección entre muchas fábricas que ganó IATEC. Los factores más importantes fueron el desempeño del fabricante en su proceso productivo y la calidad del resultado final. Nokia es una marca muy poderosa y respetada a nivel global, y nos teníamos que asegurar que la fabricación en TDF sea acorde al resto de nuestras plantas mundiales. IATEC tiene mucha experiencia en procesos productivos, no tanto en lo que era celulares, ellos estaban más relacionados con la industria automotriz, pero demostraron estar a la altura de lo que Nokia representa en cuanto a la calidad y se permitió tener un buen manejo y entendernos bien. Hemos arrancado con éxito desde el primer día, empezamos a sacar teléfonos con intensidad, realmente venimos muy bien.

- ¿Cómo ves la situación de los otros fabricantes que están asentándose en la isla?

- El lugar está preparado para la fabricación de celulares. La ley permitió cierta dinámica en la isla que varias empresas dentro del rubro electrónico se fueron preparando para la producción de celulares, esto generó una demanda interesante y por eso están las empresas más importantes ahí fabricando. Nosotros encaramos las operaciones en la isla como una necesidad porque si no estamos en la isla dejamos de percibir ciertos beneficios que hoy en día son centrales. Por eso estamos todas las marcas en TDF, por ahí lo que fue el año pasado que a medida que iba avanzando el año se fueron instalando diferentes marcas, hoy estamos casi todos implantados, tenemos competencia directa.

- Sabemos que el 2010 no fue el mejor año de Nokia en Argentina. En market share se vio desplazado por Samsung unos puntos ¿cómo evaluas lo que sucedió?

- El 2010 fue un año donde el tema más importante fue la fábrica en TDF. Entramos un poco más tarde que otros competidores, eso nos produjo que en el cierre de año, si lo comparás con otros anteriores, notamos que recayó el volumen, pero eso es por un ajuste, por todo lo que hicimos en TDF. Por más que hicimos esto, cerramos muy bien el año, para 2011 tenemos pensado levantar el nivel. Si hablamos de market share, estamos cabeza a cabeza con Samsung a nivel volumen, por unas centésimas estamos ahí

- ¿Se vieron afectados por la restricción a las importaciones decretada la semana pasada?

- Básicamente el único impacto que sentimos fue con los productos de gama baja. En realidad, el golpe lo sintieron los importadores con los cuales trabajamos. La idea es seguir trabajando juntos para que estas licencias no automáticas se puedan ir aprobando y avanzar con nuestros clientes y socios para definir con tiempo qué productos hay que traer desde afuera y qué volumen, para recibir la autorización del gobierno y poderlos sacar de la Aduana. Las restricciones son un paso más a la ley del impuesto tecnológico: antes no tenías límite de importación, podías traer todo lo que querías mientras pagaras ese impuesto interno. Ahora, las licencias deben ser autorizadas, ya no se actualizan automáticamente, es como dijeron en la nota, un grifo para balancear las cuentas.

REDUSERS. Por Leandro Piñeiro

Jorge anunció el Plan Estratégico Digital

El gobernador anunció el Plan Estratégico Digital de La Pampa ante un Salón de los Acuerdos colmado de intendentes, cooperativistas y empresarios pampeanos vinculados con las comunicaciones. "Abarca a todas las finalidades del Estado y tiene que ver con el futuro de nuestras generaciones de jóvenes y el desarrollo económico", resaltó el mandatario, previo a la proyección de un video donde se enunciaron las obras de fibra óptica realizadas y que en el corto plazo totalizará una red de 1.751 kilómetros, que comprenderá a 54 localidades y un 90 por ciento de la población de La Pampa.

Jorge, quien estaba acompañado por el vicegobernador Luis Campo y ministros de su gabinete, remarcó "la necesidad de reunión de empresas y Estado para llegar con los servicios a todos los sectores por igual" y de darle "valor agregado intelectual" a la actividad económica a través del uso intensivo de la informática, que crece a nivel mundial en forma exponencial.

"Nuestra sociedad puede y debe prepararse para que esta transformación sea una oportunidad de crecimiento para toda la comunidad pampeana, y un trampolín para los jóvenes, la generación digital que nació con internet", expresó el gobernador.

Marcó como política de Estado el desarrollo de un Polo Informático en base a estos lineamientos: conectividad, servicios de telecomunicaciones eficientes y accesibles (para la comunidad y organismos públicos), formación intensiva de capital humano especializado en servicios informáticos y la atracción de inversiones en este campo.

"Mediante acuerdo con los prestadores pampeanos de comunicaciones se permitirá a todos los que reciban internet por este plan, que puedan comunicarse telefónicamente con el resto de los hogares de La Pampa, conectados a la red provincial mediante telefonía gratuita, lo que podría ampliarse a destinos fuera de la provincia", dijo Jorge.

Educación

Educación y alfabetización tecnológica se transforman en objetivos esenciales trazados por el gobernador, por lo que se pondrá en marcha una transformación educativa para la inserción de los jóvenes en el mundo digital, mediante nuevas instancias educativas "altamente culturalizadas en términos tecnológicos".

La iniciativa gubernamental generará una unidad académica (Tecnatura Superior en Informática, con fuerte apoyo de becas) creada por la Provincia, a cargo de educadores expertos y en interacción con la industria informática "para permitir la satisfacción de la demanda laboral".

También se implementará la "orientación informática" en el secundario, los estudiantes tendrán cada uno su computadora, ciclo que se articulará con la Tecnatura, más el estudio del idioma inglés, ya incorporado a la currícula, coadyuvará a la empleabilidad en empresas y servicios informáticos.

Jorge aludió a la presencia en el acto de directivos de una firma de "software" instalada en General Pico, "con quienes conversamos sobre las necesidades de formación de nuestros jóvenes".

Estas empresas, formadas o por constituirse, contarán con el apoyo crediticio de promoción (a 10 años, con dos de gracia y el 6 por ciento anual), exenciones impositivas por 10 años y créditos del BLP con tasa subsidiada.

Acceso a la red

El plan gubernativo (Estratégico Digital), del que participarán como adherentes las cooperativas o empresas locales, incluye hasta localidades con no más de 100 usuarios de internet. "En los tramos de pocos usuarios, la empresa privada no puede llegar por los costos y la banda ancha que les venden a esas localidades son muy caras; es necesario que unamos las inversiones del gobierno, cooperativas y empresas de telecomunicaciones locales para poder entre todos cerrar un círculo y brindar a todos los pampeanos iguales servicios con los mismos precios".

El mandatario pampeano añadió: "Les vamos a proveer a las empresas y cooperativas el internet de banda ancha a 40 dólares (más IVA) el "megabytes", se establecerá como obligación precios fijos y uniformes a cobrar en todo el territorio y para internet hogareña se establece un precio de 50 pesos".

Jorge destacó la "gratuidad total del transporte de la banda ancha que será colocada en cada localidad al mismo precio".

"También se pretende brindar la telefonía gratuita (llamadas entre localidades) porque, quienes se adhieran, lo harán a través de la red provincial (a cargo de Aguas del Colorado). Esto es muy ventajoso para las cooperativas y empresas privadas que pueden competir con los grandes monopolios".

A este servicio telefónica, podrán sumarse acuerdos con otras redes y extenderlo a otras provincias. "Estamos apuntando particularmente a Buenos Aires, por la cantidad de comunicaciones que se hacen y habría que pagar sólo como una llamada local", expresó el gobernador.

Los que adhieran al sistema, los propietarios de la última milla o de la red local, tendrán que brindarle banda ancha en forma gratuita a los organismos de los Estados Nacional, Provincial y Municipal. "Esto es importante en cuanto a seguridad, porque la información estará rápidamente colocada en todas las comisarias de la provincia", acotó.

Plazos.

"Este es un plan a mediando plazo, no es que mañana estará todo listo. Lo damos a conocer para que se sepa en qué estamos, dónde vamos, qué pretendemos, y tenemos que hablar con todas las empresas (cooperativas y firmas locales) para ver qué servicio están brindando, sobre todo en las localidades más pequeñas", indicó Jorge.

"El gobierno brindará la instalación en esos lugares de la tecnología necesaria para brindar internet y telefonía adecuada. Podemos hacer acuerdos con cooperativas locales para atender ese servicio".

Jorge aludió a la culminación de la red provincial de fibra óptica (parte norte y sur de La Pampa), su adecuación tecnológica "y se tratan de cerrar los anillos de seguridad".

"Contar con esta red implica una gran ventaja para la provincia, porque la tiene el Estado y los prestadores locales tienen su apoyo del Estado para llegar con la mejor prestación a los pueblos pampeanos", subrayó el mandatario pampeano.

"Si tenemos un acuerdo solidario entre todos, el éxito de este Plan está descontado, pero necesitamos hacerlo para esta generación que viene", concluyó.

"Se trata de un anuncio político"

"Entiendo que se trata de un anuncio político en un año electoral", expresó el presidente de la Cooperativa Popular de Electricidad de Santa Rosa, Oscar Nocetti, al referirse al anuncio efectuado ayer por el gobernador Oscar Mario Jorge sobre la utilización que el gobierno pampeano quiere darle a la fibra óptica tendida junto con el Acueducto del Río Colorado. Aunque admitió que "en principio no se puede menos que estar de acuerdo" con el anuncio gubernamental, el dirigente manifestó sus dudas. "En un año electoral creo que lo que se anunció es político, y es tan general y tan amplio lo que se expresó que no creo que se pueda concretar este año. Me parece que es algo que se anunció alegremente porque el año electoral empuja a este tipo de actitudes", especuló.

De eso no se habla.

Nocetti razonó que Jorge "hizo varias menciones, y obviamente estamos de acuerdo en una tecnicatura en informática, y que los pampeanos tengan un mayor acceso a la educación con internet a bajo costo. Pero el anuncio que esperábamos no se dio, y tiene que ver con nuestra voluntad de asociarnos a la Provincia pagando un canon para utilizar la fibra óptica y tener el triple play. De eso no hubo una sola palabra, y digo que es un anuncio político porque hay cosas difíciles de llevar a cabo, como por ejemplo el tema de la telefonía gratuita entre las localidades. Eso es algo imposible, porque cualquier servicio que se pretenda implementar tiene un costo no pequeño, y podrá decirse que no le llegará la factura al asociado, pero alguien tendrá que pagar, de eso no hay dudas. Me pregunto cómo harán las cooperativas más chicas, para dar un ejemplo la de Ceballos, quién se encargará allí de tirar la red, o de llegar al usuario en la última milla. Son todas cosas que no se hablaron", señaló.

"No es sencillo".

"Entiendo que habrá que esperar, porque la implementación tiene un costo e inconvenientes técnicos. No es tan sencillo, por eso vamos a esperar a ver qué se propone desde lo económico y desde lo técnico para darle forma a ese ambicioso proyecto", receló.

Se preguntó si la Provincia "aportará recursos humanos y técnicos, porque hay problemas para llegar a la última milla y además tiene costos altos; también ver cómo se realizará el servicio de pos venta, y habrá que disponer de empleados que atiendan a la gente porque vender un servicio no es sólo darle los mega, sino que tiene otra serie de cuestiones que atender. Son las reservas que tengo yo y otros ingenieros que estamos en este tipo de emprendimientos y conocemos sus dificultades", concluyó.