

Notas de CANIETI					
Título:	CANIETI renueva su liderazgo para impulsar la alta tecnología en México				
Encabezado:	<ul style="list-style-type: none"> • Enrique Yamuni presentó su último informe como presidente de CANIETI, destacando avances en semiconductores, conectividad y ciberseguridad. • Rafael Sánchez, Director General de Microsoft México, asumió la presidencia con un enfoque en consolidar a México como referente mundial en electrónica, telecomunicaciones y TI. • La nueva mesa directiva reafirmó su compromiso con la transformación digital y la cooperación con el sector público y privado. 				
Fecha:	07/04/25 (por la tarde)	Fuente:	ESEMANAL	Por:	Karime Vázquez
Link:	https://esemanal.mx/2025/04/canieti-renueva-su-liderazgo-para-impulsar-la-alta-tecnologia-en-mexico/				

La Cámara Nacional de la Industria Electrónica, de Telecomunicaciones y Tecnologías de la Información (CANIETI) realizó su LXVIII Asamblea General Ordinaria durante la que Enrique Yamuni presentó su último informe como Presidente de la Cámara y Rafael Sánchez, Director General de Microsoft México, asumió el cargo.

Además del cambio en la presidencia, se renovó la mesa directiva de la cámara con la presencia de representantes de diversas instancias gubernamentales que rectificaron su compromiso para el impulso de las diferentes industrias en México.

Como parte de su último informe, Enrique Yamuni destacó el trabajo e iniciativas liderados por la organización durante los últimos tres años, entre los que destacan el trabajo conjunto para el impulso de la industria de semiconductores en el país, así como el impulso a la inversión en la educación en disciplinas STEM (Ciencia, Tecnología, Ingeniería y Matemáticas por sus siglas en inglés) que beneficien a estudiantes y empleadores del sector TI.

“CANIETI es el organismo empresarial más transversal de todas las cámaras. En estos tres años trabajamos para posicionar a la industria de alta tecnología como uno de los sectores económicos más relevantes del país, enfrentando retos y promoviendo inversiones. Fuimos clave en el impulso del sector de semiconductores, fortaleciendo la cooperación con Estados Unidos y trazando un plan maestro para 2024-2030. Además, seguimos impulsando la conectividad, la ciberseguridad y la transformación digital, porque la tecnología debe ser nuestro mejor aliado para el desarrollo económico y social de México”: Enrique Yamuni.

Rafael Sánchez asumió el cargo como Presidente de la Cámara y destacó que además de ser una organización con 90 años de trayectoria, CANIETI también trabaja de manera activa en el impulso de las diferentes industrias y en que cada una de estas se consolide a nivel mundial.

Sánchez añadió que el plan de trabajo tendrá como eje principal cada una de las industrias en las que operan; en el segmento electrónico, el objetivo será convertirse en el principal exportador a nivel mundial; en telecomunicaciones, impulsar las reformas y amplitud que se han logrado, y finalmente, en tecnologías de la información, convertirse en un referente para el mundo. Además, destacó que seguirán trabajando de manera conjunta con las entidades gubernamentales para la transformación del país.

“Este es el gran momento de aprovechar nuestra demografía, nuestra cercanía, nuestra geolocalización y, sobre todo, nuestro talento, para seguir avanzando no solo por nuestras industrias, sino por nuestro querido país”: Rafael Sánchez, Presidente CANIETI

Finalmente, el presidente presentó a la mesa directiva compuesta por el equipo ejecutivo, las vicepresidencias, las sedes de representación y las consejerías que tienen el objetivo de atender de manera local cada uno de los puntos del plan de trabajo y los objetivos generales de la cámara.

Notas de CANIETI					
Título:	La Universidad Anáhuac, sede del Foro Nacional de IA 2025 organizado por la SEP				
Encabezado:					
Fecha:	07/04/25 (por la tarde)	Fuente:	ANAHUAC	Por:	
Link:	https://www.anahuac.mx/blog/la-universidad-anahuac-sede-del-foro-nacional-de-ia-2025-organizado-por-la-sep				

La Universidad Anáhuac México fue sede del Foro Nacional de Inteligencia Artificial 2025, un evento clave en la agenda educativa del país, organizado por la Secretaría de Educación Pública (SEP) a través de la Subsecretaría de Educación Superior (SES). El foro se llevó a cabo en el campus norte de la institución y reunió a destacadas autoridades académicas, gubernamentales y de investigación para dialogar sobre los desafíos y oportunidades que presenta la inteligencia artificial (IA) en el ámbito educativo.

Este foro marcó un paso firme hacia el diseño de una estrategia nacional para la incorporación ética, responsable y pertinente de la IA en la educación superior en México. Uno de los momentos más relevantes del evento fue el anuncio de la creación del Observatorio Interinstitucional de Inteligencia Artificial en la Educación Superior en México (OIIAES), un organismo que buscará integrar la visión y experiencia de diversas universidades públicas y privadas del país, con el objetivo de dar seguimiento, generar conocimiento y proponer lineamientos para el uso de IA en las aulas.

Un espacio de encuentro entre academia y gobierno

Durante la ceremonia inaugural, estuvieron presentes destacadas personalidades como:

- Mario Delgado, Secretario de Educación Pública
- Carmen Enedina Rodríguez, subsecretaria de Educación Superior
- Vladimir Valdez, director general del Bachillerato
- Rosa María Torres, rectora de la Universidad Pedagógica Nacional
- Andrés Morales, director de la UNESCO en México
- Patricia Aldana, representante de México ante la OEI
- Luis González, secretario general de la Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior (ANUIES)
- Fernando Sepúlveda, presidente de Iberoamerican Technology Foundation
- Arturo Cherbowski, director ejecutivo de Santander Universidades México
- Alfredo Pacheco, director general de la Cámara Nacional de la Industria Electrónica, de Telecomunicaciones y Tecnologías de la Información (CANIETI)

Todos ellos coincidieron en la urgencia de generar una política pública integral que impulse la transformación educativa a través de la IA, sin perder de vista los principios de equidad, inclusión y calidad.

Fundación del Observatorio Interinstitucional de IA

El Observatorio Interinstitucional de Inteligencia Artificial en la Educación Superior (OIIAES) fue presentado como una iniciativa conjunta que estará conformada por representantes de instituciones tanto públicas como privadas. Su principal objetivo será fomentar el análisis, desarrollo y evaluación de políticas y proyectos relacionados con la IA en los entornos educativos, con énfasis en la ética, la formación docente, la innovación curricular y el impacto en el aprendizaje.

El OIIAES buscará convertirse en un referente nacional para la generación de conocimiento sobre inteligencia artificial en la educación, sirviendo también como puente entre la comunidad académica, las autoridades educativas y la sociedad en general.

Voces que inspiran el cambio

A lo largo del foro, se realizaron paneles y conferencias con expertos en temas tecnológicos, educativos y éticos. Se discutieron los retos actuales en la implementación de herramientas de IA en universidades, el papel de los docentes en este nuevo escenario y la necesidad de formar estudiantes con pensamiento crítico y capacidades digitales avanzadas.

El rector Dr. Cipriano Sánchez García enfatizó la importancia de “no perder de vista que la educación es, ante todo, un proceso profundamente humano”, destacando que la tecnología debe ser una herramienta para fortalecer y no reemplazar el vínculo entre profesores y estudiantes.

Notas de CANIETI					
Título:	Van por gamers y creadores de contenido				
Encabezado:	La nueva comisión forma parte de las actividades de la Secretaría de Economía bajo la marca “Hecho en México”.				
Fecha:	07/04/25 (por la tarde)	Fuente:	AM	Por:	Agencia Reforma
Link:	https://www.am.com.mx/economia/2025/4/7/van-por-gamers-creadores-de-contenido-736754.html				

León, Guanajuato.- La Confederación de Cámara Industriales (Concamin) y la Secretaría de Economía (SE) presentarán este 10 de abril una comisión para impulsar las industrias creativas del País, como los videojuegos y la televisión.

Además de alentar a los jóvenes emprendedores mexicanos, se busca que México sea un mercado potencial para el desarrollo de jugadores profesionales de videojuegos, creadores de contenido y empresas relacionadas, afirmó Alejandro Malagón Barragán, presidente de la Concamin.

Tenemos que trabajar todo este tema y darle valor al trabajo de los jóvenes y su talento”, dijo el pasado viernes tras participar en la toma de protesta del nuevo comité de la Cámara Nacional de la Industria Electrónica, de Telecomunicaciones y Tecnologías de la Información (Canieti).

La nueva comisión forma parte de las actividades de la Secretaría de Economía bajo la marca “Hecho en México”.

“Las industrias creativas pueden generar emprendimiento, con trabajos bien remunerados en sectores como la industria de los videojuegos, cine, televisión en un plazo relativamente corto”, comentó por su parte Kiyoshi Tsuru, socio fundador y director del despacho TSURU Aquique-Rangel-Pérez.

Dijo que la comisión nació de las recientes visitas de SE a Estados Unidos, por lo que se trajo a México una serie de inversiones para los proyectos mexicanos, a fin de que los videojuegos se puedan comercializar en breve.

Tsuru explicó que estas empresas pueden apoyar al mercado nacional y salir a exportar al resto del mundo.

A noviembre del año pasado, el área creativa con mayor crecimiento fueron los contenidos digitales e internet, con 9.6 %, según Inegi; patrimonio cultural y natural, con 9.1 %; y las artes visuales y plásticas, con 5.4 %, según datos del Instituto Nacional de Estadística (Inegi).

Notas de CANIETI					
Título:	El futuro del control de punto de venta en México: La importancia de herramientas eficientes de tecnología				
Encabezado:	La digitalización se ha convertido en una oportunidad clave para el crecimiento y la competitividad de las empresas				
Fecha:	07/04/25 (por la tarde)	Fuente:	NEWS ESPAÑOL	WEEK	Por: Redacción
Link:	https://newsweekespanol.com/2025/04/07/el-futuro-del-control-de-punto-de-venta-en-mexico-la-importancia-de-herramientas-eficientes-de-tecnologia/				

*En medio de un panorama global cambiante y con tensiones comerciales entre EU y México, es una necesidad el adaptarse, por ello, la eficiencia operativa es clave para el éxito de los negocios. Las herramientas tecnológicas que permiten gestionar, automatizar y optimizar los procesos son más esenciales que nunca.

En medio de un panorama global cambiante y de las tensiones comerciales entre Estados Unidos y México, particularmente en el ámbito de los aranceles y el comercio, las empresas mexicanas deben adaptarse rápidamente a nuevas normativas y exigencias comerciales. En medio de negociaciones complejas sobre la política de aranceles, que afectan principalmente a las importaciones y exportaciones de productos manufacturados, entre otros bienes. Las tarifas impuestas, junto con la incertidumbre que generan las políticas comerciales internacionales, obligan a las empresas mexicanas a buscar nuevas formas de optimizar sus operaciones, reducir costos y mejorar la eficiencia.

La digitalización se ha convertido en una oportunidad clave para el crecimiento y la competitividad de las empresas. En este contexto, herramientas tecnológicas como las que desarrolla Defontana, compañía chilena con presencia en México, desde hace más de 10 años, representan una solución clave y necesaria. Al ser desarrolladas por una empresa latina y específicamente adaptada a las necesidades del mercado mexicano, sistemas como los ERP o en este caso, los POS (Herramienta de Punto de Venta) tienen una comprensión profunda de las complejidades del entorno local y los desafíos que enfrentan las empresas nacionales. No solo son más accesibles en términos de costos y soporte, sino que están diseñadas para integrar de manera eficiente las regulaciones fiscales, las normativas laborales y las necesidades específicas, lo cual es fundamental en tiempos de incertidumbre económica.

Por ello, es importante recalcar que en México, muchas compañías están comenzando a adoptar soluciones digitales que les permiten optimizar la gestión del punto de venta, el inventario y las operaciones administrativas.

Este proceso de modernización les abre puertas para ser más competitivas frente a grandes empresas y adaptarse a las nuevas tecnologías. Según un informe del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), aunque alrededor del 40% de las PyMEs mexicanas aún no han adoptado herramientas tecnológicas, esto representa una gran oportunidad para aquellas empresas que decidan dar el paso, mejorando su eficiencia, reduciendo costos y ofreciendo una experiencia aún más satisfactoria a sus clientes.

La integración de herramientas tecnológicas, que permiten automatizar los procesos de punto de venta, inventarios y nómina, Además, si éstas se basan en la nube, permiten adaptarse rápidamente a cambios en el mercado, al optimizar sus recursos y tiempo de manera efectiva.

“En el entorno actual, las empresas deben ser ágiles, rápidas y precisas y es fundamental para que las empresas mexicanas puedan mantenerse competitivas y rentables, eso sí, a través de soluciones que, en su infraestructura e implementación sea accesibles y cómodas” comenta Francisco Gutiérrez, Director General de Defontana. El 87% de las empresas que implementan sistemas administrativos en sus operaciones logran aumentar su eficiencia operativa, según un estudio realizado por la Cámara Nacional de la Industria Electrónica, de Telecomunicaciones y Tecnologías de la Información (CANIETI). En México, donde el sector comercial es uno de los pilares de la economía, contar con herramientas que simplifiquen y optimicen los procesos es una ventaja competitiva crucial.

Herramientas clave que mejoran los procesos

Por ello es muy importante conocer qué herramientas cumplen con las necesidades que se requieren y de esta forma, elegir la que se adapte a los requerimientos. “En el caso de Defontana, desarrollamos Defontana Punto de venta, que es la herramienta clave para las PyMEs y comercios que buscan no solo mejorar sus procesos internos, sino también adaptarse al creciente uso de tecnologías en la gestión empresarial, equiparando la cancha, es decir, haciéndolas competitivas en el mercado” continúa Francisco.

1. Dentro de las funcionalidades necesarias para sistemas de Punto de Venta, encontramos:
 1. Gestión de Artículos: En donde se puede crear y categorizar artículos, el manejo de SKU, unidades de medida, grupos de variantes y lotes, así como el control de fechas de

vencimiento y seriales, todo en tiempo real. De esta forma, los comercios pueden gestionar su inventario de manera eficiente, asegurando que los productos siempre estén disponibles para los clientes.

2. **Informes Detallados:** Lo ideal es que la herramienta ofrezca informes por movimientos, ventas, periodos, artículos, vendedores, rotación de inventario y mucho más. Estos informes son fundamentales para tomar decisiones estratégicas basadas en datos precisos y actualizados.
3. **Punto de Venta Avanzado:** Desde esta funcionalidad, los negocios pueden revisar sus ventas, generar facturas, gestionar cierres y aperturas, así como manejar ingresos y retiros de dinero. Además, permite crear perfiles de clientes, lo que facilita la fidelización y un mejor entendimiento del comportamiento de compra.
4. **Manejo de Inventarios:** Los usuarios pueden consultar notas de crédito y débito, gestionar traslados, códigos de barras y proveedores, todo desde una misma interfaz. Esto mejora la visibilidad del inventario, reduce los errores humanos y optimiza el control de stock.
5. **Gestión de Nómina:** Si cuenta con esta función, permitirá la creación de periodos de nómina quincenales o mensuales, la creación de fichas de empleado, la generación de desprendibles de pago, el manejo de novedades recurrentes, liquidaciones y hasta la gestión de vacaciones de los colaboradores.
6. “Conocemos bien, qué se requiere para ser efectivo y justo por ello, esta plataforma tiene las funcionalidades necesarias para trabajar por el bien de la compañía” menciona el directivo.

Uno de los aspectos más innovadores de Defontana Punto de venta, es su capacidad para gestionar múltiples locales de forma simultánea. Esto es particularmente útil para empresas que tienen sucursales en distintas ubicaciones, pues permite centralizar la gestión de todos los puntos de venta desde una sola plataforma. Además, la integración con el ERP de Defontana asegura que las operaciones de la empresa estén completamente alineadas y sean fáciles de administrar, desde las ventas hasta la contabilidad.

Otro beneficio clave de Defontana Punto de venta, es su acceso desde cualquier dispositivo conectado a internet. Gracias a que el sistema está alojado en la nube, los empresarios pueden acceder a sus datos en tiempo real desde cualquier lugar, lo que ofrece una gran flexibilidad y mejora la toma de decisiones. Asimismo, la plataforma cuenta con un soporte garantizado, lo que asegura la continuidad del negocio en todo momento.

Punto de Venta integrado al E-Commerce

En un mundo cada vez más digitalizado, los negocios deben entender que el punto de venta (POS) no es solo una herramienta para gestionar transacciones, sino un componente esencial que complementa a un ecommerce (comercio electrónico) eficiente. En México, el ecommerce ha mostrado un crecimiento impresionante, alcanzando un valor de 789,700 millones de pesos en 2024, de acuerdo con la Asociación Mexicana de Venta Online (AMVO), representando un crecimiento del 20% en comparación con el 2023. Sin embargo, para que los comercios online y físicos puedan competir en igualdad de condiciones, necesitan integrarse. La sincronización de inventarios, la gestión de ventas tanto físicas como virtuales, y el seguimiento de los mismos informes de venta y clientes a través de diferentes canales, requieren una herramienta de punto de venta robusta como Defontana Punto de venta.

Al integrar el punto de venta con el ecommerce, los comercios pueden gestionar de manera coherente sus ventas, stock e información financiera en un solo lugar, eliminando la duplicidad de trabajo y reduciendo los riesgos de errores. Además, esta integración permite ofrecer una experiencia de compra fluida y omnicanal, donde el cliente puede adquirir productos en línea, recogerlos en tienda o realizar una devolución fácilmente en cualquiera de los puntos de venta físicos.

Notas de Electrónica					
Título:	¿Cuáles son los productos más afectados en EE. UU. por los aranceles impuestos por Donald Trump?				
Encabezado:	Desde los iPhone hasta vehículos, frutas, verduras, lácteos o vinos, los aranceles de Donald Trump subirán los precios de muchos productos en Estados Unidos.				
Fecha:	07/04/25 (por la tarde)	Fuente:	PRENSA LIBRE	Por:	César Pérez Marroquín
Link:	https://www.prensalibre.com/internacional/afp/cuales-son-los-productos-mas-afectados-en-ee-uu-por-los-aranceles-impuestos-por-donald-trump/				

La guerra arancelaria promovida por la administración del presidente Donald Trump impactará en el costo de producción de diversos artículos, cuyo encarecimiento será trasladado al consumidor final en Estados Unidos.

El precio de múltiples productos será afectado por los aranceles aplicados por dicha administración, ya que muchas compañías trasladarán el aumento del costo de producción al consumidor final en ese país.

Expertos en economía consideran que las medidas impulsadas por Trump configuran una nueva dinámica económica basada en el proteccionismo. Aunque su objetivo es fomentar la producción local, también están encareciendo productos clave para los consumidores estadounidenses.

Este lunes 7 de marzo, algunos de los principales directivos de compañías de gran capitalización que cotizan en Wall Street, como Jamie Dimon (JP Morgan) y Elon Musk (Tesla), así como inversores multimillonarios, han pedido cautela en los últimos días, mientras los aranceles del gobierno de Trump provocan caídas en los mercados bursátiles globales.

A continuación, se detallan los principales productos y sectores más afectados en EE. UU. por los aranceles de Trump:

1. Productos tecnológicos y electrónicos

Dispositivos de Apple: Los aranceles sobre componentes fabricados en China, Vietnam e India han incrementado los costos de producción de Apple. Se estima que el precio de un iPhone podría aumentar hasta un 43%, mientras que los iPads y MacBooks podrían encarecerse en un 42% y 39%, respectivamente, según proyecciones de Cadena SER.

2. Automóviles y autopartes

Vehículos importados: Estados Unidos ha impuesto un arancel del 25% a los automóviles importados, lo que afecta directamente a fabricantes extranjeros y eleva los precios para los consumidores estadounidenses.

3. Productos agrícolas y alimenticios

Frutas, verduras y lácteos: Productos provenientes de México y Canadá, como frutas, verduras y lácteos, están sujetos a aranceles adicionales anunciados la semana pasada, lo que podría aumentar sus precios en el mercado estadounidense.

Aceite de oliva y vinos españoles: Según proyecciones de Cadena SER, España exporta productos agroalimentarios a EE. UU. por 3.500 millones de euros, incluidos el aceite de oliva y los vinos, que enfrentan aranceles del 20%, lo cual afecta su competitividad en ese mercado.

4. Materiales de construcción

Madera canadiense: Los aranceles de hasta el 27% sobre la madera importada de Canadá podrían encarecer productos derivados como el papel higiénico, lo que a su vez generaría problemas en la cadena de suministro.

5. Sector aeronáutico

Piezas de aeronaves: Los nuevos aranceles de Trump afectan la competitividad y operaciones de empresas en regiones como Teruel, España, que exportan piezas de aeronaves a Estados Unidos.

Notas de Electrónica					
Título:	La gran oportunidad de Apple es usar los aranceles para cumplir un viejo anhelo: el iPhone bajo suscripción				
Encabezado:					
Fecha:	07/04/25 (por la tarde)	Fuente:	XATAKA	Por:	Ricardo Aguilar
Link:	https://www.xataka.com/empresas-y-economia/gran-oportunidad-apple-usar-aranceles-para-cumplir-viejo-anhelo-iphone-suscripcion				

Los nuevos aranceles impuestos por Donald Trump suponen una amenaza significativa para la estrategia de precios de gigantes tecnológicos como Apple. El iPhone de 2.300 dólares parece improbable, pero la recorrer la senda de la subida en precio final resuena con mucha más fuerza que sacrificar notablemente el margen de beneficio.

Los rumores. Esta tormenta arancelaria es el escenario perfecto para un plan que Apple lleva ultimando desde hace más de tres años, según rumores: el de un modelo de iPhone bajo suscripción. Romper la barrera psicológica de los 999 dólares no será fácil para el comprador estadounidense (al igual que romper la de los 1.500 euros para modelos Pro en Europa), pero pagar una cuota mensual es algo a lo que los usuarios están cada vez más dispuestos.

El plan A, subir el precio del iPhone. Si la pregunta es qué va a pasar con el precio del iPhone la respuesta es que nadie lo sabe. La clave de este asunto es que, según análisis de Rosenblatt Securities, Apple necesitaría elevar hasta un 43% el precio de su dispositivo estrella para mantener márgenes actuales.

En otras palabras, más de 1.400 dólares para el iPhone 17 Pro base, y más de 1.100 dólares para el 17, que actualmente cuesta 799 dólares más impuestos en Estados Unidos. Precios que romperían por completo la estrategia de Apple y cuya aceptación por parte de los compradores no parece probable.

El plan B, absorber los costes. Absorber los costes arancelarios es el segundo camino a recorrer. Uno en el que el margen de beneficio, históricamente holgado por parte de Apple (rondando el 25%), se vería notablemente mermado.

En este escenario, las cuentas no salen. Apple necesitaría una estrategia híbrida, absorbiendo cierta parte de los costes y subiendo el precio de sus productos de una forma no tan brusca. Una combinación para paliar el efecto de los aranceles e intentar mantener demanda.

El plan C, el plan de oro. Frente ambas situaciones surge un tercer escenario. Uno que los analistas llevan vaticinando desde hace años y que se plantea como un caramelo para Apple: el iPhone bajo suscripción.

Un plan que casa con la estrategia de Apple de seguir enfocándose en los ingresos por Servicios, y que permitiría el acceso a los últimos modelos de iPhone sin pasar por un alto precio como barrera de entrada.

¿Novedad? No es algo completamente nuevo para Apple. En Estados Unidos llevan tiempo implementando el iPhone Upgrade Program, uno en el que puedes acceder a un iPhone 16 por 39,50 dólares al mes, pudiendo devolver el teléfono o actualizar a uno nuevo tras doce meses.

Un iPhone que nunca es tuyo. El modelo es relativamente similar a ciertos tipos de renting. Pagar por el uso y disfrute del producto, con ventajas como AppleCare+ y cero intereses al usar Apple Card, y posibilidad de recompra en el caso de que queramos salir del ecosistema Apple.

Fabricantes como Samsung tienen planes similares, como Renting By Cetelem, orientado a cambiar de dispositivo cada doce meses con un pago mensual bajo. El renting o modelo de suscripción ya permea en España en sectores como el de la automoción. Quizás contar con el último iPhone por unos pocos euros al mes no sea un plan tan descabellado.

Notas de Electrónica					
Título:	Inauguran laboratorio de diseño de semiconductores en Aguascalientes				
Encabezado:					
Fecha:	07/04/25 (por la tarde)	Fuente:	MEXICO INDUSTRY	Por:	Redacción
Link:	https://mexicoindustry.com/noticia/inauguran-laboratorio-de-diseno-de-semiconductores-en-aguascalientes				

Dentro del Instituto Tecnológico de Aguascalientes (ITA) fue inaugurado el primer Laboratorio Nacional de Diseño de Semiconductores y Electrónica Avanzada, el cual está equipado con tecnología especializada de última generación. Entre sus herramientas destacan avanzados equipos de cómputo, una máquina de fabricación de PCB, osciloscopios de alta frecuencia, generadores de funciones, entre otros.

“La creación de este centro tecnológico representa una oportunidad única para posicionar a Aguascalientes en el mapa nacional e internacional como referente en diseño y procesos ATP (Assembly, Testing, Packaging). En sintonía con iniciativas estratégicas como el roadmap de USAID y FUMEC, este laboratorio impulsa la atracción de inversión, el fortalecimiento de la cadena de valor

en semiconductores y la formación de talento altamente especializado, elementos esenciales para enfrentar los retos de la industria global”, explicó Esaú Garza de Vega, titular de la SEDECyT.

Además cuenta con instrumentos para la caracterización de semiconductores como espectro fotómetros Raman y medidores SMU. Con esta tecnología se podrán desarrollar circuitos integrados digitales y analógicos, sistemas embebidos y llevar a cabo investigaciones que respondan a las necesidades de la academia, la industria y el gobierno.

La ceremonia de inauguración contó con la presencia Mario Delgado Carrillo, secretario de Educación Pública; Ramón Jiménez López, director general del Tecnológico Nacional de México, quienes resaltaron la importancia de esta iniciativa para cumplir con el Plan México.

Firman convenio TecNM y Synopsys Chile LTDA

El TecNM y Synopsys Chile LTDA firmaron un convenio de colaboración para la capacitación y certificación en semiconductores de estudiantes y docentes en el marco de la inauguración del laboratorio. ,

Esta colaboración busca fortalecer la formación de ingenieros en semiconductores, impulsando la investigación y vinculación con la industria, para que el TecNM sea un centro educativo de excelencia en el diseño de circuitos integrados.

El documento fue signado por el director general del TecNM, Ramón López Jiménez y el director y gerente general de Synopsys de I+D de Synopsys Chile, Víctor Grimblatt.

El convenio desarrollará actividades de colaboración en:

- Investigación y Desarrollo en áreas como ingeniería de software, ciberseguridad, inteligencia artificial, diseño de semiconductores y otros campos tecnológicos relevantes
- Capacitación y Educación para estudiantes, profesores y profesionales, enfocados en las tecnologías avanzadas que brinda Synopsys a través del programa SARA (Synopsys Academic & Research Alliances)
- Intercambio de Conocimiento a través de seminarios, conferencias, simposios y publicaciones conjuntas, orientados a fortalecer la formación académica y profesional del TecNM
- Acceso a Herramientas y Recursos Técnicos acceso a las herramientas de software de “Synopsys”, licencias educativas y otros recursos técnicos para apoyar el aprendizaje, la investigación y el desarrollo de proyectos tecnológicos a través del programa SARA

Notas de Electrónica					
Título:	Alertan riesgo en inversión dirigida a semiconductores				
Encabezado:					
Fecha:	07/04/25 (por la tarde)	Fuente:	PLANO INFORMATIVO	Por:	
Link:	https://planoinformativo.com/1066724/alertan-riesgo-en-inversion-dirigida-a-semiconductores/amp/				

Los aranceles que impuso Estados Unidos podrían afectar la industria de semiconductores y los planes de inversión, debido a la elevada dependencia que se tiene en el País por la proveeduría asiática, sobre todo de China, expusieron analistas.

David Santiváñez Antúnez, CEO de GameMetron Law Firm, explicó en entrevista el viernes que México mantiene una fuerte dependencia de componentes para semiconductores de origen chino.

"Los aranceles podrían afectar indirectamente a México, pues podrían encarecer o complicar el abastecimiento de esos componentes ante las tensiones comerciales", dijo.

Esto afectará la cadena de proveeduría de chips en el País, añadió.

"México mantiene un trato preferencial con Estados Unidos bajo el T-MEC, lo que permite a los productos mexicanos evitar aranceles en sectores como la electrónica", sostuvo.

Aunque los componentes chinos no están dentro del T-MEC, agregó, la producción local de semiconductores podría ayudar a mitigar los efectos de los aranceles al reducir la dependencia de importaciones.

José Jesús Rodríguez, analista fiscal, explicó que las empresas de semiconductores que llegaron a México por el T-MEC podrían moverse a Estados Unidos o a otros países con mejores acuerdos comerciales.

México podría buscar nuevas relaciones con Europa, Brasil y Asia-Pacífico, donde el desarrollo de esta industria está más avanzado.

Notas de Electrónica					
Título:	Los gigantes semiconductores chinos redefinen el panorama industrial con movimientos estratégicos.				
Encabezado:					
Fecha:	08/04/25	Fuente:	MACNIFICO	Por:	Mackenzie Grimmy
Link:	https://www.macnifico.pt/es/news-en/los-gigantes-semiconductores-chinos-redefinen-el-panorama-industrial-con-movimientos-estrategicos/48029/				

- La industria de semiconductores de China está experimentando una fase transformadora marcada por un aumento en fusiones y adquisiciones e innovación.
- HWATSING adquirió Xinyu Semiconductor por \$1.0045 mil millones, integrando tecnología crítica de implantación de iones para mejorar su plataforma «Equipo + Servicio».
- NAURA aumentó su participación en KINGSEMI, reforzando su compromiso con la producción independiente de semiconductores en medio de tensiones políticas globales.
- SEMICON China 2025 mostró avances tecnológicos significativos, incluyendo el Sirius MC 313 de NAURA y el Primo Halona™ de AMEC.
- La evolución de la industria destaca la resiliencia de China y su posicionamiento estratégico en el escenario global, buscando la autosuficiencia tecnológica y el liderazgo.
- Estos desarrollos subrayan un enfoque estratégico para navegar las demandas del mercado y los desafíos internacionales, fomentando la resiliencia económica y la innovación.

Un cambio dinámico está en marcha en la industria de semiconductores de China, impulsado por un aumento implacable en fusiones y adquisiciones, así como innovaciones revolucionarias. En el corazón de esta ola, actores clave como HWATSING y NAURA están expandiendo su influencia a través de adquisiciones estratégicas, marcando una nueva era para la fabricación de equipos de semiconductores en el país.

En un movimiento audaz, HWATSING, un reconocido fabricante de equipos de semiconductores de alta gama, ha completado la adquisición de Xinyu Semiconductor. Esta inversión de \$1.0045 mil millones permite a HWATSING integrar completamente la experiencia de Xinyu en tecnología de implantación de iones de bajo consumo y alta corriente en sus operaciones. Tal tecnología es indispensable para crear las estructuras complejas y minúsculas que forman la columna vertebral de los modernos CPU y otros circuitos integrados. La adquisición no solo añade destreza tecnológica; se alinea perfectamente con la visión estratégica de HWATSING de evolucionar hacia una plataforma integral de «Equipo + Servicio».

Paralelamente, NAURA está reforzando su posición al aumentar su participación en KINGSEMI a casi el 18%. A medida que se desarrollan estas maniobras estratégicas, las acciones de NAURA subrayan la creciente importancia del control independiente sobre la producción de semiconductores, una consideración crítica dada el panorama político global que continúa ejerciendo presión sobre las cadenas de suministro tecnológicas. Su inversión e innovación en máquinas de implantación de iones significan una marcha decidida hacia la autosuficiencia tecnológica y la excelencia de vanguardia.

Más allá del ámbito de las maniobras corporativas, la reciente exposición SEMICON China 2025 sirvió como una vibrante vitrina de los avances tecnológicos en auge de China. El evento brilló con el estreno de productos como el Sirius MC 313 de NAURA y el Primo Halona™ de AMEC, cada uno representando saltos sustanciales en las capacidades de ingeniería de semiconductores. Al presentar equipos avanzados para todo, desde recubrimiento por centrifugado hasta microscopía electrónica, las empresas chinas no solo demostraron agilidad, sino que también proclamaron su creciente destreza en el escenario global.

Lo que surge de estos desarrollos es una narrativa de innovación implacable y posicionamiento estratégico. Los fabricantes de semiconductores chinos, impulsados por un insaciable apetito por el avance tecnológico, no solo están respondiendo a los desafíos globales; están aprovechando oportunidades para redefinir el paisaje competitivo de la industria. La reconfiguración de la industria de semiconductores de China es un testimonio tanto de la resiliencia como de la ingeniosidad de sus actores clave, apuntando a un futuro donde no solo se mantengan al día con las tendencias globales, sino que las establezcan.

En medio de un mar de demandas del mercado y complejidades internacionales, las estrategias en juego en el sector de semiconductores de China presentan un vibrante estudio de caso de cómo las adquisiciones dirigidas y los avances tecnológicos allanan el camino para la resiliencia económica y el liderazgo en innovación. A medida que empresas como HWATSING y NAURA empujan los límites, toda la industria se prepara para un viaje transformador que resuena mucho más allá de sus fronteras.

El Auge de los Semiconductores en China: Fusiones, Innovaciones y la Carrera por la Autosuficiencia

La industria de semiconductores en China está experimentando una transformación sin precedentes, impulsada por fusiones estratégicas e innovaciones revolucionarias. Actores clave como HWATSING y NAURA están a la vanguardia de esta evolución, ampliando su influencia y capacidades a través de adquisiciones y avances tecnológicos. Este artículo profundiza en las implicaciones de estos movimientos corporativos, explora las tendencias emergentes y ofrece ideas prácticas para los interesados en la industria.

Desarrollos Clave y Tendencias de la Industria

1. Las Adquisiciones Estratégicas Impulsan el Crecimiento

– La Adquisición de Xinyu Semiconductor por HWATSING: Esta adquisición de \$1.0045 mil millones permite a HWATSING integrar la experiencia de Xinyu en tecnología de implantación de iones de bajo consumo y alta corriente. Este movimiento no solo mejora las capacidades tecnológicas de HWATSING, sino que también se alinea con su visión de transición hacia una plataforma integral de «Equipo + Servicio». Se espera que esta adquisición aumente significativamente la cuota de mercado de HWATSING y refuerce su posición como un jugador líder en el sector de fabricación de equipos de semiconductores.

– El Aumento de Participación de NAURA en KINGSEMI: Al aumentar su participación a casi el 18%, NAURA está asegurando un mayor control e influencia sobre la producción de semiconductores. Esta maniobra es crucial para lograr la independencia tecnológica en medio de las incertidumbres de la cadena de suministro global.

2. Innovaciones a la Vanguardia

– La exposición SEMICON China 2025 destacó varios productos de vanguardia como el Sirius MC 313 de NAURA y el Primo Halona™ de AMEC. Estos avances demuestran las capacidades aceleradas de China en la producción de equipos sofisticados de semiconductores.

– Avances en Tecnología de Implantación de Iones: Tanto HWATSING como NAURA están invirtiendo fuertemente en máquinas de implantación de iones, que son esenciales para el desarrollo de circuitos integrados modernos.

3. Implicaciones Globales y Predicciones

– Autosuficiencia Tecnológica: El enfoque de China en innovaciones tecnológicas y adquisiciones estratégicas significa un impulso hacia la autosuficiencia. Esta estrategia es crítica dado que las tensiones geopolíticas y las restricciones comerciales continúan impactando las cadenas de suministro tecnológicas internacionales.

– Pronósticos del Mercado: El mercado de semiconductores en China está preparado para un crecimiento exponencial, con industrias como la IA, vehículos autónomos y 5G impulsando una mayor demanda.

Preguntas y Respuestas Urgentes

¿Por qué son críticas las fusiones en la industria de semiconductores?

Las fusiones permiten a las empresas agrupar recursos, compartir experiencia y reducir costos de fabricación. Son cruciales para mantenerse competitivos e innovadores, especialmente en un campo en rápida evolución como los semiconductores.

¿Cómo pueden las empresas mantenerse al día con las innovaciones tecnológicas en semiconductores?

Invertir en I+D, adquisiciones estratégicas y asistir a exposiciones de la industria para mantenerse actualizados con las últimas tendencias son estrategias clave que las empresas pueden adoptar.

¿Qué desafíos enfrenta la industria de semiconductores de China?

Además de las restricciones comerciales internacionales, la industria enfrenta desafíos para atraer y retener talento de alto nivel, gestionar interrupciones en la cadena de suministro y garantizar prácticas de fabricación sostenibles.

Recomendaciones y Consejos

- Para Inversores: Considere invertir en empresas que demuestren robustas capacidades de I+D y estén involucradas en fusiones y adquisiciones estratégicas.
- Para Actores de la Industria: Continúe innovando aprovechando nuevas tecnologías y asociaciones. Asista a exposiciones como SEMICON para obtener información sobre tendencias futuras.
- Para Legisladores: Apoye iniciativas que fomenten la educación tecnológica y el desarrollo de infraestructura para fortalecer la industria de semiconductores nacional.
- Sostenibilidad: Adopte prácticas ecológicas en la fabricación de semiconductores para reducir el impacto ambiental y cumplir con los estándares de sostenibilidad global.

Manténgase actualizado con el paisaje en evolución de los semiconductores siguiendo fuentes creíbles como Bloomberg y Reuters.

A medida que la industria de semiconductores de China se reconfigura, el enfoque en adquisiciones estratégicas e innovación la posiciona no solo para mantenerse al día con las tendencias globales, sino para convertirse en un líder en el campo.

Notas de Electrónica					
Título:	Alertan riesgo en inversión en semiconductores				
Encabezado:	Los aranceles podrían afectar indirectamente a México, pues encarecerían o complicarían el abastecimiento de esos componentes.				
Fecha:	07/04/25 (por la tarde)	Fuente:	DPL NEWS	Por:	Mackenzie Grimmey
Link:	https://dplnews.com/alertan-riesgo-en-inversion-en-semiconductores/				

Reforma

Los aranceles que impuso Estados Unidos podrían afectar la industria de semiconductores y los planes de inversión, debido a la elevada dependencia que se tiene en el País por la proveeduría asiática, sobre todo de China, expusieron analistas.

David Santiváñez Antúnez, CEO de GameMetron Law Firm, explicó en entrevista el viernes que México mantiene una fuerte dependencia de componentes para semiconductores de origen chino.

Notas de Telecomunicaciones					
Título:	Celebramos los 50 años de Microsoft				
Encabezado:	Satya Nadella, presidente y director ejecutivo, compartió los siguientes comentarios en el 50 aniversario de Microsoft.				
Fecha:	07/04/25 (por la tarde)	Fuente:	MICROSOFT	Por:	
Link:	https://news.microsoft.com/source/latam/noticias-de-microsoft/celebramos-los-50-anos-de-microsoft/				

Es maravilloso estar aquí con todos ustedes en la celebración de los 50 años de Microsoft. Y es en especial emocionante hacerlo en un momento como este. Para mí, sin embargo, comienza con Bill [Gates] y Steve [Ballmer], quienes están aquí con nosotros hoy. Quiero darles las gracias a ustedes dos, y a Paul [Allen], por lo que han significado para mí a nivel personal y la visión que tuvieron al construir esta extraordinaria empresa nuestra de la que he tenido el privilegio de formar parte. Gracias por su visión, su liderazgo, su pasión y por construir el Microsoft que conocemos hoy. Una empresa que en verdad ha cambiado el mundo.

Hace cincuenta años, Bill y Paul fundaron Microsoft con una idea simple pero poderosa: crear tecnología para que las personas de todo el mundo pudieran crear más tecnología. El primer producto que Microsoft construyó fue el intérprete Basic para Altair, que daba a las personas el poder de crear software, lo que impulsó la revolución de la PC y creó un sector nuevo para nuestra economía.

Pero hoy, no se trata solo de los últimos 50 años, se trata de los próximos 50. Si hay algo que he aprendido durante mi tiempo en Microsoft, no es sobre la longevidad, sino sobre la relevancia. Nuestro futuro no se definirá por lo que hemos construido, sino por lo que empoderamos a otros para que construyan.

Es por eso que lideramos esta nueva ola de innovación en IA y, lo que es más importante, democratizándola, tal como lo hicimos con la PC. De ahí hemos pasado al chat, a las ediciones de varios archivos y ahora a los agentes. Más de 150 millones de desarrolladores en casi todos los países del mundo utilizan GitHub.

Entonces, pensé, ¿qué pasaría si pudiera tomar ese poder y reconstruir el primer producto de Microsoft? Y así lo intenté.

En verdad sabes que estás en algo. La inteligencia se ha convertido en un producto básico cuando los directores ejecutivos pueden comenzar a codificar vibraciones. Pero con toda seriedad, esto no es solo un truco de fiesta genial, es transformador. Es empoderador. Da rienda suelta a la ambición humana. Y sucede ahora.



De hecho, me complace compartir que la capacidad que acabo de mostrar con el modo de agente se ha comenzado a implementar para todos los usuarios de Visual Studio Code a partir de hoy. Ahora contamos con agentes de IA autónomos o programadores de pares que pueden colaborar con nosotros para anticiparse a nuestras necesidades y ayudarnos a pensar de manera más creativa, y no se detiene ahí. Llevamos soporte completo de MCP al modo agente; también lanzamos Code Review Agent hoy para corregir y encontrar errores en automático; también hacemos que sea más fácil que nunca para los desarrolladores crear sus propios agentes en Azure AI Foundry.

Piensen en ello como una fábrica de agentes. Es una línea de producción de inteligencia. Decenas y miles de organizaciones utilizan Foundry para crear sus propios agentes. Y hoy vamos más allá. Ahora tenemos un nuevo marco de agentes para crear sistemas multiagente. Pero los agentes de construcción son solo el comienzo. También creamos herramientas para todas las evaluaciones, el ajuste, la observabilidad y la retroalimentación. Y también dispondrán de un agente de red teaming y herramientas para medir las vulnerabilidades del código. Todo esto en apoyo de la construcción de sistemas de IA confiables. Hay mucho, mucho más por venir.

Lo que comenzó como una empresa de herramientas para desarrolladores hace 50 años es ahora una empresa de plataformas en la que todo el mundo puede ser desarrollador. Nuestra misión no ha cambiado, solo se ha ampliado.

Como siempre lo hemos hecho, ponemos el poder en manos de las personas para que puedan crear software que haga avanzar a sus comunidades y a sus países. El mismo espíritu impulsa Copilot, no solo para los desarrolladores, sino para todos los aspectos de la vida laboral. Ayudar a las personas a hacer cosas que les permitan hacer más cosas, ya sea crear aplicaciones, hacer tareas, comprar, planificar y mucho más.

En última instancia, todo se reduce a nuestra misión de empoderar a cada persona y a cada organización del planeta para que logren más. Siempre he pensado en Microsoft como una plataforma y una empresa que da prioridad a los socios, y esto solo ha sido posible gracias a nuestros clientes, nuestros socios y desarrolladores, y nuestros 1,6 millones de empleados, pasados y presentes, que han conectado su pasión con nuestro propósito de llevarnos a donde estamos hoy. Y son ustedes los que continuarán con la construcción de esta empresa para que tenga impacto en todo el mundo en el futuro.

Así que, desde el fondo de mi corazón, un gran agradecimiento a todos los que han contribuido a Microsoft para llevarnos a este momento. No puedo esperar a ver lo que sigue con Copilot y todo lo que tenemos para ustedes.

Notas de Telecomunicaciones					
Título:	Marginación digital y nuevo modelo institucional, desafíos de la ATDT				
Encabezado:	Los pequeños operadores son un brazo fuerte para impulsar la conectividad.				
Fecha:	08/04/25	Fuente:	CONSUMOTIC	Por:	Guadalupe Michaca
Link:	https://consumotic.mx/telecom/marginacion-digital-y-nuevo-modelo-institucional-desafios-de-la-atdt/				

A unos cuantos meses de su creación, resulta injusto hacer un juicio sobre el trabajo que está realizando la Agencia de Transformación Digital y Telecomunicaciones (ATDT), pero sí es posible señalar los grandes retos que el nuevo ente tiene en materia del propio modelo institucional que le tocó protagonizar y que se suman a una serie de problemas endémicos como la marginación digital.

“Me parece injusto pasar juicio a la nueva entidad de transformación digital, antes de comenzar a trabajar por sí sola en el mercado mexicano”, sostuvo José Otero, director ejecutivo de ICT Development Consulting.

El especialista sostuvo que para que una entidad con las características de la ATDT funcione correctamente, es necesario erradicar la posibilidad de un intervencionismo que le impida el debido ejercicio de sus funciones y que eso dé paso a una actuación basada en la política partidista.

En entrevista con ConsumoTIC, José Otero destacó que un segundo tema es que los líderes de esa institución están comprometidos en su trabajo y en hacer del progreso del país su principal objetivo.

Aunque la creación de la ATDT va acompañada de la extinción del Instituto Federal de Telecomunicaciones (IFT), que logró el reconocimiento internacional por su regulación laboral, existen casos como el de Chile, donde desde hace décadas existe un ente como la Subsecretaría de Comunicaciones, que no es autónomo porque está supeditado a un ministerio, pero que ha hecho un gran trabajo.

De hecho, al interior de ese país hay reclamos para que se modernice todo el entorno institucional acerca de las TIC y lo referente a los temas relacionados con las telecomunicaciones; Sin embargo, su ente regulador es uno de los que mejor ha trabajado cuando se le compara con muchos de los más modernos que se tienen en la región.

“Los peligros y las preocupaciones, son las mismas que se van a encontrar en todos los mercados. Primero, como dicen combinados, la grilla que va a estar en todos lados y siempre pasa, pero las grandes dificultades siguen siendo lograr reducir las brechas digitales que hay en el país. No tanto cobertura, sino accesibilidad, que la gente pueda utilizar los servicios. Eso sigue siendo un gran reto”.

Desde la perspectiva del especialista, la digitalización de servicios es un gran tema para la ATDT, pues si bien en su agenda el gobierno electrónico se encuentra entre sus prioridades, la tarea no es menor si se considera que tendrá que materializarla tanto a nivel federal como estatal y local.

En paralelo se encuentra la importancia de reconocer que México no es un país de tres o cuatro operadores de telecomunicaciones, sino que existen cientos de pequeñas empresas independientes y especializadas en ofrecer conectividad en zonas donde precisamente el gobierno busca llevar los beneficios de la era digital.

“Hay que apoyarlos porque son los que ya están en las zonas donde se quiere mejorar la conectividad y donde se busca impulsar gracias a esa conectividad todos esos servicios que siempre se han prometido hace décadas como la telemedicina, la teleeducación, telemetría, Internet de las Cosas, son en esas zonas donde más se necesita ese impacto de la tecnología para disminuir la pobreza”.

Por otro lado, se encuentra el peso y la presión de saber que en México existe un entorno competitivo totalmente asimétrico, pero no solamente en el sector de las telecomunicaciones, sino también en el audiovisual y en muchos otros mercados.

“¿Qué va a pasar con esos preponderantes? Cuando dicen que no invierten, no es que no les interesa el país, hay que ver cuál es la raíz del problema. Cuáles son las similitudes que están solidificando que haya un grande en cada sector y esto pasa también en las telecomunicaciones, con muchos operadores pequeños, en su gran mayoría débiles, con poco interés de expandirse, porque estornudan y ya están en números rojos”.

Entonces, la gran pregunta es ¿cómo se puede sanar la situación? Si lo mismo se queja un operador de telecomunicaciones grande que uno chico, entonces la culpa no es de las empresas, sino del entorno regulatorio en el que están teniendo que competir.

El costo del espectro radioeléctrico, que por décadas se ha dicho que son altos, se coloca como otra de las piezas que se deben atender de manera prioritaria, pues aunque la industria y los comisionados del IFT han señalado la situación, las entidades de gobierno en las dos administraciones pasadas, prefirieron el cortoplacismo de comprar mucho y caro, que la inversión y el ingreso indirecto que genera una colocación de espectro a largo plazo.

“Son muchos los desafíos que se tienen en el mercado y es imposible que en un sexenio, una nueva entidad pueda resolverlos todos. Hay que ver qué es prioridad, cómo se desarrolla ese proyecto de CFE con Altan, cuál va a ser el futuro de todos los operadores virtuales. Sí, tenemos 120, 130 o 140, pero solo uno de ellos es prácticamente toda la base de suscriptores (de ese segmento)”.

Hoy, la conectividad en las zonas remotas de México es un desafío vigente que más allá de la inversión necesaria para el despliegue de infraestructura, requiere acciones concretas para lograr que una vez que los servicios estén presentes, las personas puedan costearlos.

Notas de Telecomunicaciones					
Título:	Totalplay: Un Hito en Telecomunicaciones al Ofrecer Internet Simétrico a Nivel Nacional				
Encabezado:					
Fecha:	07/04/25 (por la tarde)	Fuente:	EL ECONOMISTA	Por:	Branded Content
Link:	https://www.economista.com.mx/empresas/totalplay-hito-telecomunicaciones-ofrecer-internet-simetrico-nivel-nacional-20250407-753812.html				

¿Qué es el Internet Simétrico?

El internet simétrico es un tipo de conexión en la que las velocidades de subida y bajada de datos son idénticas. A diferencia de las conexiones asimétricas, que predominan en la mayoría de los hogares mexicanos, el internet simétrico ofrece una experiencia equilibrada en cuanto a la carga y descarga de información. Esto es crucial para actividades que requieren un alto rendimiento tanto en la subida como en la bajada de datos, como la transmisión en vivo, videoconferencias de alta calidad y el uso intensivo de la nube.

Usos y Beneficios del Internet Simétrico

El internet simétrico es especialmente útil para profesionales, empresas y usuarios que necesitan realizar tareas que implican la transferencia de grandes volúmenes de datos. Entre los principales beneficios se incluyen.

1. Mejor rendimiento en videollamadas: Al mantener una velocidad constante tanto en subida como en bajada, las videollamadas no sufren interrupciones, lo que es ideal para profesionales y empresas que realizan reuniones virtuales.
2. Optimización para la transmisión de contenido en vivo: Para creadores de contenido y streamers, contar con un internet simétrico asegura que sus transmisiones no se vean afectadas por variaciones en la velocidad de carga.
3. Eficiencia en la nube: Con una conexión simétrica, las subidas y descargas de archivos a plataformas de almacenamiento en la nube son más rápidas y fluidas, lo que mejora la productividad tanto a nivel personal como empresarial.
4. Mayor estabilidad: Las conexiones simétricas son más estables, lo que disminuye la latencia y el tiempo de espera, mejorando la experiencia en actividades en línea que requieren precisión y rapidez.

Totalplay: El Único Operador en México con Internet Simétrico para todos

En un hito histórico para las telecomunicaciones en el país, Totalplay ha logrado ofrecer un servicio de internet simétrico de hasta 1200 megas, convirtiéndose en el único operador en México capaz de brindar esta tecnología de fibra óptica avanzada a todos sus usuarios.

Totalplay es el único operador en México que puede ofrecer internet simétrico a nivel nacional debido a su infraestructura y tecnología avanzada. La clave radica en su red de fibra óptica, que permite ofrecer conexiones de alta velocidad y simétricas, es decir, con las mismas velocidades tanto para la carga (upload) como para la descarga (download) de datos.

¿Por qué solo Totalplay?

1. Infraestructura y tecnología Propia de Fibra Óptica: Totalplay ha invertido considerablemente en la instalación de una red de fibra óptica propia en todo el país. Esta infraestructura le permite ofrecer conexiones de alta velocidad y con características simétricas, algo que no todos los operadores en México han logrado sin comprometer la calidad o la estabilidad del servicio. Otros operadores no cuentan con una infraestructura tan moderna o avanzada que les permita ofrecer este tipo de conexiones.
2. Cobertura Nacional: Totalplay ha logrado expandir su red de fibra óptica a una amplia gama de áreas en México, desde grandes ciudades hasta zonas más rurales. Esto le permite ofrecer internet simétrico en todo el país, a diferencia de otros operadores que pueden ofrecer velocidades similares, pero no en toda su cobertura.
3. Enfoque en la Innovación: Totalplay ha centrado su estrategia en ofrecer servicios de telecomunicaciones de vanguardia, lo que incluye el internet simétrico. Esta visión innovadora y su capacidad para invertir en infraestructura han sido clave para que sea el único operador en México que ofrece este servicio.
4. Compromiso con la Calidad: A diferencia de otros proveedores que ofrecen servicios de internet dependen de redes heredadas (como las redes de cobre), Totalplay ha apostado por una red



totalmente digital y óptica, lo que le permite ofrecer una experiencia de internet mucho más estable, rápida y simétrica.

En resumen, Totalplay es el único operador en México capaz de ofrecer internet simétrico a nivel nacional porque ha invertido en una infraestructura de fibra óptica de última generación, que le permite ofrecer un servicio de alta calidad, rápido y simétrico, sin los límites que otras tecnologías podrían imponer.

Permitiendo a sus clientes disfrutar de esta innovadora conexión sin tener que cambiar su plan actual. Esta oferta no solo refuerza su liderazgo en el mercado, sino que también posiciona a México como un país con acceso a tecnología de primer mundo.

En un mercado que tradicionalmente ha dependido de conexiones asimétricas. La compañía ha logrado desarrollar la infraestructura y la tecnología necesarias para proporcionar este tipo de conexión en todo México, marcando un antes y un después en la historia de las telecomunicaciones en el país.

Además, los clientes tienen la opción de mantener su plan actual o adaptarse a esta nueva oferta sin perder sus beneficios previos. Sin embargo, no aprovechar esta oportunidad sería un error, ya que estarían rechazando un avance tecnológico de gran relevancia. El miedo al cambio es comprensible, pero es importante entender que este es un paso hacia un futuro más conectado, eficiente y alineado con las mejores tecnologías globales.

Un Hito en las Telecomunicaciones

El hecho de que Totalplay sea el único operador en México en 2025 capaz de ofrecer internet simétrico de hasta 1200 megas a nivel nacional es un testimonio del compromiso de la empresa con la innovación que sigue expandiendo su infraestructura para ofrecer más tecnología. Este avance coloca a Totalplay en la vanguardia de la tecnología y refuerza su posición como una de las mejores empresas en el sector de telecomunicaciones no solo en México, sino también global.

Este logro refleja el enfoque de Totalplay en ofrecer servicios de calidad mundial y pone a la empresa como un ejemplo de innovación dentro de la industria.

Con la llegada del internet simétrico para todos sus usuarios de residencial, Totalplay ha dado un paso firme hacia el futuro de las telecomunicaciones en México. En un país donde el acceso a tecnología de alta calidad a veces se ve como una barrera, la empresa ha demostrado que no solo es capaz de innovar, sino también de poner a México a la par de los países más avanzados en tecnología. Este logro es una clara muestra de que en México existen empresas comprometidas con ofrecer lo mejor en términos de tecnología con acceso para todos los mexicanos.

Lo que Totalplay ofrece hoy no solo es un servicio de internet mejorado, sino la puerta de acceso a una tecnología de primer mundo. Si bien el cambio puede generar dudas, este es un paso hacia el futuro. Aprovechar esta oferta es una oportunidad única que no debe ser rechazada. Totalplay una vez más demuestra que es la mejor opción para aquellos que buscan lo último en tecnología y servicio en el sector de las telecomunicaciones en México.

Notas de Telecomunicaciones					
Título:	Informa Miguel Ángel Monraz que mantiene diálogo activo con organizaciones, concesionarios, comunicadores y la CIRT para analizar reforma sobre desaparición del IFT				
Encabezado:					
Fecha:	07/04/25 (por la tarde)	Fuente:	COMUNICACIÓN SOCIAL	Por:	Juan Carlos Villarruel
Link:	https://comunicacionsocial.diputados.gob.mx/index.php/notilegis/informa-miguel-angel-monraz-que-mantiene-dialogo-activo-con-organizaciones-concesionarios-comunicadores-y-la-cirt-para-analizar-reforma-sobre-desaparicion-del-ift-				

Palacio Legislativo de San Lázaro, 07-04-2025.- El diputado Miguel Ángel Monraz Ibarra (PAN), presidente de la Comisión de Radio y Televisión, informó que se mantiene un diálogo activo con organizaciones, concesionarios, comunicadores y la Comisión Nacional de la Industria de Radio y Televisión (CIRT) para analizar la reforma al sector de medios.

Lo anterior, dijo tras la desaparición del Instituto Federal de Telecomunicaciones (IFT), aprobada en diciembre pasado, ya que la nueva legislación tiene un plazo de 180 días para su implementación.

En declaraciones a representantes de medios de comunicación, destacó que se buscará garantizar que la futura Agencia de Transformación Digital y Telecomunicaciones (ATDT) sea autónoma y cumpla con los estándares del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), además de fortalecer a los medios públicos y privados, protegiendo los derechos humanos y la libertad de expresión.

El legislador reconoció la sobrecarga de tiempos oficiales en radio y televisión, lo cual afecta sus ingresos, especialmente en procesos electorales. También mencionó que muchas de estas estaciones compiten en desventaja frente a plataformas digitales no reguladas, que además captan hasta el 80 por ciento de la inversión publicitaria.

Monraz Ibarra afirmó que se buscará una regulación que promueva equidad sin censurar a las plataformas, con el objetivo de que también éstas contribuyan al desarrollo educativo y cultural de la sociedad. "No se trata de controlar, sino de establecer condiciones equitativas".

El diputado informó que se convocarán a foros y parlamentos abiertos con expertos para construir una reforma incluyente y eficiente, con especial atención a los medios independientes y comunitarios, así como a la participación de la ciudadanía.

Sobre la publicidad de las elecciones del Poder Judicial de la Federación (PJF), Monraz Ibarra señaló que para los spots en radio y televisión se utilizan los tiempos del Estado, por lo que "tenemos saturados los medios de comunicación promoviendo el proceso judicial".

Reconoció que esta saturación es contraproducente, ya que la gente tiende a cambiar de canal o apagar el televisor cuando ve los anuncios políticos, porque no les aportan contenido de valor. Apuntó que no se distingue claramente quiénes participan y que es necesario informar mejor a la ciudadanía sobre los perfiles y propuestas de los aspirantes.

Criticó que en plataformas como “TikTok” hay contenidos sin seriedad por parte de algunos aspirantes al Poder Judicial, sin embargo, defendió la libertad de expresión e insistió en que los contenidos deberían aportar al debate sobre cómo mejorar la justicia en el país.

Por lo anterior, consideró que las plataformas digitales deben tener un marco regulatorio justo, no para censurar, sino para que compitan en igualdad de condiciones con los medios tradicionales.

Notas de TI					
Título:	Avanzando en el uso de la Inteligencia Artificial mientras se mitigan las amenazas de ciberseguridad				
Encabezado:					
Fecha:	07/04/25 (por la tarde)	Fuente:	EL GERALDO DE PUEBLA	Por:	Guillermo Cobos
Link:	https://heraldodepuebla.com/2025/04/07/avanzando-en-el-uso-de-la-inteligencia-artificial-mientras-se-mitigan-las-amenazas-de-ciberseguridad/				

Nocole Herskowitz, Vicepresidente Corporativo de Microsoft, nos comparte su óptica sobre la seguridad y administración de riesgos inherentes a la aplicación de la IA en los negocios. Aquí te comparto mis comentarios sobre su artículo llamado: Advancing the Use of Artificial Intelligence While Mitigating the Cybersecurity Threat.

La inteligencia artificial (IA) está transformando rápidamente la forma en que las empresas operan, innovan y generan valor. Sin embargo, este avance tecnológico ocurre en un momento en que los ciberataques son cada vez más frecuentes y sofisticados. Según el Foro Económico Mundial, la ciberseguridad figura entre las 10 principales amenazas globales, y un estudio reciente de Deloitte revela que el 90% de las organizaciones han experimentado al menos una brecha de seguridad en el último año. En este contexto, los líderes empresariales enfrentan un desafío crítico: aprovechar el poder de la IA mientras protegen sus operaciones y datos contra las crecientes amenazas cibernéticas.

El Dilema: Entusiasmo vs. Preocupación

Por un lado, los ejecutivos están entusiasmados con las posibilidades que ofrece la IA, desde mejorar la productividad hasta impulsar la innovación. Por otro lado, existe una preocupación generalizada sobre cómo esta tecnología podría exacerbar los riesgos de ciberseguridad. Una encuesta reciente realizada por Harvard Business Review encontró que el 77% de los líderes empresariales están «muy preocupados» por la privacidad de los datos y la seguridad en la era de la IA.

Este contraste entre entusiasmo y preocupación genera una presión significativa para los responsables de la seguridad informática, como los CIOs, CISOs y CTOs. Su tarea no es solo implementar herramientas de IA, sino hacerlo de manera segura y controlada, mitigando riesgos mientras maximizan beneficios.

La Amenaza Evolutiva: IA como Arma para los Ciberdelincuentes

La IA no solo está transformando los negocios; también está cambiando el panorama del cibercrimen. Los atacantes ahora pueden usar herramientas generativas de IA para crear campañas

más sofisticadas, como correos electrónicos de phishing altamente personalizados o deepfakes convincentes para engañar a empleados y clientes. Según Mikko Hypponen, director de investigación en WithSecure, aunque estos ataques aún son raros, su frecuencia está aumentando rápidamente. Las empresas tienen una ventana limitada para fortalecer sus defensas antes de que estas amenazas se vuelvan más comunes.

Además, existe el riesgo interno: empleados que utilizan herramientas públicas de IA sin comprender completamente los riesgos asociados. Por ejemplo, alimentar datos sensibles en plataformas públicas puede exponer información confidencial que luego podría ser utilizada por terceros. Este tipo de mal uso inadvertido es una preocupación importante para el 51% de las organizaciones encuestadas.

Cómo Protegerse: Estrategias Clave para Mitigar Riesgos

Para avanzar con confianza en el uso de la IA mientras se mitigan las amenazas cibernéticas, las empresas deben adoptar un enfoque estratégico basado en tres pilares:

1. Fortalecer la Cultura Organizacional:

La ciberseguridad no puede ser responsabilidad exclusiva del equipo técnico; debe ser una prioridad compartida por toda la organización. Esto implica entrenar a los empleados sobre cómo usar herramientas de IA de manera segura y fomentar una cultura donde cada persona entienda su rol en proteger a la empresa.

2. Implementar Tecnologías Fundamentales:

Estrategias como Zero Trust, gestión de acceso e identidad (IAM) y autenticación multifactor (MFA) son esenciales para proteger sistemas críticos y prevenir accesos no autorizados. Por ejemplo, MFA ha demostrado ser una herramienta eficaz contra brechas importantes; sin embargo, muchas empresas aún no lo implementan debido a preocupaciones sobre su impacto en la experiencia del usuario.

3. Utilizar IA para Fortalecer Defensas:

La IA no solo representa un riesgo; también puede ser una herramienta poderosa para mejorar las defensas cibernéticas. Desde detección en tiempo real hasta análisis predictivo, las soluciones impulsadas por IA permiten identificar anomalías rápidamente y responder antes de que se conviertan en problemas mayores.

El Camino Hacia Adelante: Equilibrar Riesgos y Beneficios

A pesar de los desafíos, ignorar el potencial transformador de la IA sería un error estratégico. Como señala Hypponen, «Las organizaciones que ignoren esta revolución compartirán el destino de aquellas que ignoraron el internet durante el auge del dot-com». Sin embargo, avanzar sin abordar los riesgos podría ser igualmente perjudicial.

Los líderes empresariales deben adoptar un enfoque pragmático: identificar los riesgos específicos asociados con sus casos de uso de IA y aplicar controles relevantes para mitigarlos. Esto requiere

colaboración entre equipos técnicos y comerciales para garantizar que las inversiones en IA estén alineadas con objetivos estratégicos y protegidas contra vulnerabilidades.

Conclusión: Prepararse para el Futuro Digital

La inteligencia artificial está cambiando el mundo empresarial a una velocidad sin precedentes. Aunque introduce nuevos riesgos, también ofrece oportunidades extraordinarias para mejorar operaciones e impulsar innovación. El desafío está en encontrar un equilibrio entre aprovechar sus beneficios y protegerse contra sus amenazas.

Para lograrlo, las empresas deben construir una cultura sólida basada en responsabilidad compartida, invertir en tecnologías fundamentales y utilizar la propia IA como herramienta defensiva. Este enfoque no solo permitirá a las organizaciones prosperar en la era digital actual, sino también prepararse para las próximas olas tecnológicas que seguramente traerán nuevos desafíos.

La pregunta clave ya no es si adoptar la inteligencia artificial... sino cómo hacerlo sin comprometer la seguridad ni perder competitividad. ¿Está su empresa lista para liderar esta revolución?

Notas de TI					
Título:	Meta lanza sus nuevos modelos de inteligencia artificial más avanzados				
Encabezado:					
Fecha:	07/04/25 (por la tarde)	Fuente:	FINANZAS YAHOO	Por:	
Link:	https://es-us.finanzas.yahoo.com/noticias/meta-lanza-modelos-inteligencia-artificial-055000410.html				

A pesar del sacudón que dieron los aranceles de Donald Trump a todo el mundo, Meta (Facebook) ha seguido trabajando en sus dos nuevos modelos de inteligencia artificial o IA. Los últimos fueron lanzados el pasado sábado y son considerados los más avanzados llamados Llama 4 Scout y Llama 4 Maverick.

Los sistemas presentados son multimodal, por lo que son capaces de procesar e integrar varios tipos de datos, como texto, video, imágenes y audio, y pueden convertir contenidos en estos formatos. Los nuevos modelos de IA son de código abierto.

Incluso señalaron que están trabajando en Llama 4 Behemoth, el cual según las propias palabras de la firma será "uno de los LLM más inteligentes del mundo y nuestro más potente hasta ahora para servir como maestro para nuestros nuevos modelos".

Según MSN, Meta planea gastar hasta 65.000 millones de dólares este año para ampliar su infraestructura de IA, en medio de la presión de los inversores para que las grandes empresas tecnológicas muestren el rendimiento de sus inversiones.

¿Qué dicen los analistas?

Según Tipranks, Meta cuenta con la revisión de 47 analistas divididas en 43 compras, 3 mantener y 1 venta. El precio objetivo promedio es de 756.98 dólares, con un pronóstico máximo de 935 dólares y un pronóstico mínimo de 600 dólares. El precio objetivo promedio representa una variación del 46.63% con respecto al cierre del lunes.

Meta (Facebook) cerraba el lunes al alza en los 516.27 dólares. La media móvil de 200 periodos debajo de las últimas tres velas, RSI al alza en los 30 puntos y las líneas del MACD debajo del nivel de cero.

Mientras, los indicadores de Ei se muestran mixtos.

Notas de TI					
Título:	La IA hace más competitivas a las pymes frente a las grandes empresas				
Encabezado:	La Inteligencia Artificial permite que los pequeños negocios implementen sistemas sin la necesidad de hacer una gran inversión y a la par ahorren hasta el 80% en tiempo en la atención al cliente, lo cual les permite aumentar la fidelización.				
Fecha:	07/04/25 (por la tarde)	Fuente:	EL ECONOMISTA	Por:	Elizabeth Meza Rodríguez
Link:	https://www.economista.com.mx/el-empresario/ia-competitivas-pymes-frente-grandes-empresas-20250407-753687.html				

Las Vegas, Ne. La pandemia de Covid-19 aceleró la transformación digital de las pequeñas y medianas empresas (pymes), pues era la única manera de mantener el negocio. Ahora, viven otra revolución tecnológica con el uso de la Inteligencia Artificial que les permite ser competitivas frente a las grandes empresas.

“Con el acceso actual a la tecnología, las pymes pueden competir prácticamente al mismo nivel que las grandes empresas y ser más ágiles”, comentó en entrevista Alan Schulte, director de ventas para pymes de Zendesk.

Durante el evento Zendesk Relate, donde la compañía presentó sus nuevos lanzamientos, el directivo destacó que la IA le permite a las pequeñas empresas ahorrar tiempo en los procesos y permitir que el talento se especialice, tan solo en la experiencia del cliente la automatización puede ahorrar el 80% de tiempo y fidelizar a los consumidores.

En solicitudes sencillas como la copia de una factura o seguimiento de un pedido, la IA puede brindar respuestas automáticas, sin la necesidad de que una persona este detrás de la respuesta, aunque si se requiere que el talento se capacite para utilizar la tecnología.

“También estamos viendo que el cliente ahorra entre el 50 y 86% de tiempo al tener resoluciones automáticas, esto quiere decir que sólo el 14% de las solicitudes son atendidos por agente humanos, tal vez una consulta adicional”, puntualizó Eduardo Lugo, vicepresidente sénior de ventas de Latam para Zendesk.

La IA ayuda a fidelizar los clientes

Eduardo Lugo destacó que las pymes están usando la IA para ser más eficientes poder ofrecer una mejor experiencia a sus clientes, reducir costos y retener a los consumidores.

Sabemos que en América Latina hay muchos cambios, de gobierno, situaciones económicas, sociopolíticas, y eso genera que las empresas reduzcan costos, pero un área donde no están recortando, sino haciendo una inversión es la de retener de los clientes, porque ese es el activo más importante de la organización; porque si no tengo clientes no tengo ganancias”.

El directivo recordó a un cliente de una institución financiera que le contó que brindar una buena experiencia de cliente es importante para la organización, porque le permite fidelizar a los consumidores.

“El cliente me dijo ‘yo puedo crear un producto financiero y ter una ventaja competitiva durante seis meses, después de ese tiempo mi competencia va a copiar el producto y ya no va a ser una ventaja competitiva, pero si yo logro fidelizar a mis clientes, porque mi atención es diferenciada puedo retenerlos”.

Las pymes se centran en capacitar al talento y no en desarrollar la tecnología
 La Inteligencia Artificial no elimina la mano de obra, sino que permite que los colaboradores se especialicen. Además, no requiere de programadores, sino de nutrir el sistema de la información ideal, lo que lo hace apropiada para las pymes, destacó Eduardo Lugo

Entonces, las empresas necesitan centrarse en la capacitación del talento y no en el desarrollo de la tecnología. Por ejemplo, decirle a la IA cuál es el proceso de aprobación de un boleto de avión en un lenguaje coloquial, sin necesidad de implementar un código de programación, con esa información el sistema realiza el proceso y lo aprueba o rechaza.

“Esto significa que el agente siempre desempeñará un papel muy importante en la experiencia del cliente, especialmente cuando pensamos en casos más sofisticados, únicos y complejos”, puntualizó.

Además, los bajos costos y la fácil implementación vuelve más competitivas a las pymes frente a las grandes empresas, pues no requieren grandes inversiones para implementarla.

“Estamos democratizando la tecnología, donde las empresas podrán personalizar sus propias experiencias de cliente o desarrollar sus propias aplicaciones sin necesidad de invertir grandes cantidades de dinero ni contratar a un gran talento cualificado”.

Notas de TI					
Título:	Mercado mexicano de apps superará los 3.11 mil mdd al cierre del año				
Encabezado:	Aún con potencial por crecer, sólo 5.6% de las descargas son apps desarrolladas en el país.				
Fecha:	08/04/25	Fuente:	CONSUMOTIC	Por:	Enrique Villarreal
Link:	https://consumotic.mx/tecnologia/mercado-mexicano-de-apps-superara-los-3-11-mil-mdd-al-cierre-del-ano/				

En los últimos años, el mercado de las aplicaciones (apps) observa un amplio desarrollo y penetración en el mercado mexicano, alcanzó un liderazgo evidente en América Latina, sólo después de Brasil, lo que ha generado un apreciable volumen de ingresos totales por suscripciones, descargas y compras en el ámbito de la publicidad, y que para el cierre del presente año podría alcanzar un valor de alrededor de 3.11 mil millones de dólares.

“Nosotros vemos a las apps dentro de un ecosistema de mercado... se tiene desarrolladores de apps, sistemas que generan diferentes ambientes, fabricantes de dispositivos con diferentes tecnologías, proveedores de infraestructura y de otros insumos tecnológicos de equipos, así como habilitadores de sistemas de emprendimiento, elementos todos necesarios para entender esta economía”, explicó Elena Estavillo, directora general de Centro i para la Sociedad del Futuro.

Al presentar la segunda edición del estudio “La economía de las aplicaciones en México”, la experta detalló que en el documento de destaca las diferentes categorías de apps utilizadas, siendo la de videojuegos “el segmento más grande” pues es el que registra los mayores volúmenes de descargas e ingresos, pues en 2024 se registraron 2 mil 200 millones, y los usuarios gastaron 436 millones de dólares.

En el documento presentado también indicó que las apps de IA generativa representan el segmento con crecimiento más acelerado, al interior de este segmento destacaron, según el estudio, las distintas implementaciones de bots e IA generativa, así como editores de foto y video.

“Las apps están generando un impacto en todo tipo de industrias y actividades, en el mercado mexicano y con ingresos totales de 2 mil 840 millones de dólares (en 2024); y tan solo en al compras dentro de las apps, su valor es de mil 130 millones de dólares; alcanzando 5 mil 170 millones de descargas”, precisó.

Al detalle el estudio indica que México en esta materia se ubica en la segunda posición en la región latinoamericana sólo después de Brasil, “aunque la distancia entre los dos países sigue siendo considerable... en 2023, las descargas totales en el segmento de juegos móviles fueron de 4 mil 550 millones en Brasil y de 2 mil 440 millones en México; y el gasto de los consumidores en ese segmento fue de 524 millones de dólares en Brasil y de 361.6 millones de dólares en México”.

Estavillo también destacó el impacto social que tiene en México el mercado de las apps, pues el estudio permitió detectar que el número total de empleos asociados a la economía de las aplicaciones en 2024 fue de alrededor de 276 mil 340, de los cuales 69 mil 085 son empleos directos y 207 mil 255 fueron indirectos.

“Sólo en 5.6 por ciento de las descargas en México son de apps desarrolladas en el país, aquí también vemos la oportunidad gigantesca que existe para generar apps en el país, porque es un mercado disponible y porque hay ventajas en el idioma, en la cultura y en los gustos de la región, es decir, una oportunidad importantísima para generar valor”.

La especialista explicó que actualmente las apps no sólo destacan en el ámbito de los videojuegos y del entretenimiento, pues hay una evolución positiva al ser utilizadas en sectores como la educación, la salud y la cultura.

“Se usan para el aprendizaje interactivo en materias como matemáticas, ciencias, historia e idiomas; como simuladores en aviación, medicina e ingenierías; para el desarrollo de habilidades cognitivas, la rehabilitación física y mental; y también para mejorar habilidades en liderazgo, trabajo en equipo y resolución de problemas en el ámbito profesional. Impulsar este tipo de usos en un sector tan dinámico como el de los videojuegos, ofrece una alta tasa de retorno en términos económicos y sociales”.

Aunque con un desarrollo muy desigual y diferentes grados de madurez digital en las diferentes entidades federativas, las aplicaciones gubernamentales de servicio público, observan un desarrollo.

“En general, las herramientas han sido desarrolladas en silos, como esfuerzos específicos o locales de algún área u oficina pública, no obstante, con experiencias interesantes como las de App CDMX, IMSS Digital o ConsulApp Contigo. Con los anuncios recientes del Gobierno Mexicano en estos temas, se espera una acción más intencionada y coordinada, al menos a nivel federal”, se detalla en el documento.

Elena Estavillo indicó que en el análisis se logró encontrar una tasa positiva de crecimiento del 12.7 por ciento en el desarrollo del mercado de las Apps en México, su valor “va para arriba, porque es un crecimiento grandísimo, muy superior al del mercado global”

Finalmente, se subrayó la importancia de establecer un marco regulatorio que favorezca la neutralidad, eliminar barreras a la innovación y generar certidumbre para la inversión, así como de alianzas entre el sector público, privado y la academia para sostener el crecimiento del ecosistema digital bajo principios de equidad, inclusión y respeto a la privacidad de las personas usuarias.